

明治大学大学院経営学研究科

2014年度

博士学位請求論文

日韓企業の海外子会社設立と撤退に関する決定要因

*Factors influencing the decision of Japanese and South Korean firms
to establish and dissolve overseas subsidiaries*

学位請求者 経営学専攻

金 奉 周

目 次

目 次	1
図表目次	4
第 1 章 はじめに	7
第 1 節 本論文の目的と背景	7
第 2 節 問題意識	10
第 3 節 本論文の構成	12
第 2 章 海外子会社設立の決定要因に関する先行研究のレビュー	14
第 1 節 産業組織論的モデル	16
1. 海外子会社設立に対する中心的概念	16
2. Hymer の命題	17
3. 優位性の源泉	18
第 2 節 プロダクト・サイクル・モデル	20
第 3 節 内部化理論モデル	23
1. 市場の不完全性の問題	24
2. 取引コスト	27
3. 限定合理性と機会主義	28
第 4 節 OLI パラダイム	30
1. OLI パラダイムの構成要素	31
2. OLI パラダイムの成立条件	34
第 5 節 学習モデル	36
1. 所有優位性の追求	36
2. 学習モデルと産業群の特性	38
第 6 節 寡占的反応モデル	40
第 7 節 まとめ	42
第 3 章 新しいアプローチの可能性	43
第 1 節 価値合理的な企業行動	43
第 2 節 社会学的な新制度論を中心とするモデル	44
1. 正当性の作用効果	44

2. 正当性の源泉としての制度的同型化	48
3. まとめ	57
第3節 海外子会社の撤退要因の検討	57
1. 海外子会社の撤退に関する先行研究	58
2. 既存のアプローチと海外子会社の撤退要因	61
3. 新しいアプローチと海外子会社の撤退要因	64
第4節 分析モデル	65
第4章 日本企業の海外子会社設立と撤退の決定要因分析	66
第1節 研究課題	66
第2節 海外子会社設立の決定要因	69
1. 分 析	70
2. 分析結果	85
3. 考 察	89
第3節 海外子会社撤退の決定要因	91
1. 分 析	92
2. 分析結果	100
3. 考 察	103
第4節 海外子会社設立と撤退の決定要因比較	106
1. 分 析	106
2. 分析結果	107
3. 考 察	110
第5章 韓国企業の海外子会社設立と撤退の決定要因分析	113
第1節 研究課題	113
第2節 海外子会社設立の決定要因	114
1. 分 析	115
2. 分析結果	127
3. 考 察	130
第3節 海外子会社撤退の決定要因	132
1. 分 析	133
2. 分析結果	139

3. 考 察.....	142
第 4 節 海外子会社設立と撤退の決定要因比較.....	144
1. 分 析.....	145
2. 分析結果.....	145
3. 考 察.....	149
第 6 章 日韓企業の海外子会社設立と撤退の決定要因の比較分析.....	151
第 1 節 研究課題.....	151
第 2 節 分 析.....	153
第 3 節 分析結果.....	154
1. 日韓企業の海外子会社設立の決定要因の比較分析.....	154
2. 日韓企業の海外子会社撤退の決定要因の比較分析.....	159
第 4 節 考 察.....	165
第 7 章 結 論.....	169
第 1 節 本論文のまとめ.....	169
第 2 節 本論文の独創性とインプリケーション.....	175
1. 独創性.....	175
2. インプリケーション.....	178
第 3 節 本論文の限界と今後の研究課題.....	182
参考文献.....	185
<洋文献>.....	185
<和文献>.....	205
<その他文献>.....	209
アペンディクス.....	211
<アペンディクス 1>.....	211
<アペンディクス 2>.....	215

図表目次

図表 1-1	本論文のフレームワーク	13
図表 2-1	優位性の発生因に関する Bain の総括表	20
図表 2-2	プロダクト・ライフ・サイクルと製品の生産と消費の変化.....	22
図表 2-3	対外直接投資決定プロセスのフローチャート.....	27
図表 2-4	海外生産に関する OLI パラダイム.....	32
図表 2-5	海外進出経路と優位性の関係	35
図表 3-1	本論文の分析モデル.....	65
図表 4-1	日本企業の海外子会社設立率の業種別推移	71
図表 4-2	日本企業のサンプル属性	74
図表 4-3	回答の尺度と得点配分	78
図表 4-4	日本企業の海外子会社設立の決定要因に関する質問項目	80
図表 4-5	日本企業の海外子会社設立時の効率性の基準に関する質問項目の相関.....	82
図表 4-6	日本企業の海外子会社設立時の効率性の基準に関する因子分析の結果.....	83
図表 4-7	日本企業の海外子会社設立時の正当性の基準に関する質問項目の相関.....	84
図表 4-8	日本企業の海外子会社設立時の正当性の基準に関する因子分析の結果.....	85
図表 4-9	各因子の構成、平均と標準偏差.....	87
図表 4-10	日本企業の海外子会社設立に関する決定要因の多重比較	88
図表 4-11	日本企業の海外子会社設立の決定要因.....	90
図表 4-12	日本企業の海外子会社撤退の決定要因に関する質問項目	94
図表 4-13	日本企業の海外子会社撤退時の効率性の基準に関する質問項目の相関 ..	96
図表 4-14	日本企業の海外子会社撤退時の効率性の基準に関する因子分析の結果 ..	97
図表 4-15	日本企業の海外子会社撤退時の正当性の基準に関する質問項目の相関 ..	99
図表 4-16	日本企業の海外子会社撤退時の正当性の基準に関する因子分析の結果	100
図表 4-17	各因子の構成、平均と標準偏差	101
図表 4-18	日本企業の海外子会社撤退に関する決定要因多重比較.....	102
図表 4-19	日本企業の海外子会社撤退の決定要因.....	104
図表 4-20	日本企業の海外子会社設立と撤退の決定要因の平均と標準偏差	108
図表 4-21	日本企業の海外子会社設立と撤退に関する決定要因の分散分析	109

図表 4-22	日本企業の海外子会社設立撤退と決定要因の交互作用	109
図表 4-23	日本企業の海外子会社設立と撤退の単純主効果	110
図表 5-1	韓国製造業の海外投資推移	117
図表 5-2	韓国製造業の国内投資と海外投資の増加率の推移	117
図表 5-3	韓国企業のサンプル属性	120
図表 5-4	韓国企業の海外子会社設立の決定要因に関する質問項目	122
図表 5-5	韓国企業の海外子会社設立時の効率性の基準に関する質問項目の相関...	125
図表 5-6	韓国企業の海外子会社設立時の正当性の基準に関する質問項目の相関...	126
図表 5-7	各因子の構成、平均と標準偏差	128
図表 5-8	韓国企業の海外子会社設立に関する決定要因の多重比較	129
図表 5-9	韓国企業の海外子会社設立の決定要因	131
図表 5-10	韓国企業の海外子会社撤退の決定要因に関する質問項目	134
図表 5-11	韓国企業の海外子会社撤退時の効率性の基準による質問項目の相関	137
図表 5-12	韓国企業の海外子会社撤退時の正当性の基準による質問項目の相関	138
図表 5-13	各因子の構成、平均と標準偏差	140
図表 5-14	韓国企業の海外子会社撤退に関する決定要因の多重比較	141
図表 5-15	韓国企業の海外子会社撤退の決定要因	143
図表 5-16	韓国企業の海外子会社設立と撤退の決定要因の平均と標準偏差	146
図表 5-17	韓国企業の海外子会社設立と撤退に関する決定要因の分散分析	147
図表 5-18	韓国企業の海外子会社設立撤退と決定要因の交互作用	147
図表 5-19	韓国企業の海外子会社設立と撤退の単純主効果	148
図表 6-1	日韓企業の海外子会社設立の決定要因の平均と標準偏差	154
図表 6-2	日韓企業の海外子会社設立の決定要因の比較	154
図表 6-3	日韓企業の海外子会社設立に関する決定要因の分散分析	155
図表 6-4	日韓企業の海外子会社設立に関する決定要因の多重比較	156
図表 6-5	海外子会社設立に対する決定要因の日韓比較	156
図表 6-6	日韓企業の海外子会社設立の決定要因の平均と標準偏差	157
図表 6-7	日韓企業の海外子会社設立の決定要因の比較	157
図表 6-8	日韓企業の海外子会社設立に関する決定要因の分散分析	158
図表 6-9	日韓企業の海外子会社設立に関する決定要因の多重比較	159

図表 6-10	海外子会社設立に対する決定要因の日韓比較.....	159
図表 6-11	日韓企業の海外子会社撤退の決定要因の平均と標準偏差.....	160
図表 6-12	日韓企業の海外子会社撤退の決定要因の比較.....	160
図表 6-13	日韓企業の海外子会社撤退に関する決定要因の分散分析	161
図表 6-14	日韓企業の海外子会社撤退に関する決定要因の多重比較	161
図表 6-15	海外子会社撤退に対する決定要因の日韓比較.....	161
図表 6-16	日韓企業の海外子会社撤退の決定要因の平均と標準偏差	163
図表 6-17	日韓企業の海外子会社撤退の決定要因の比較.....	163
図表 6-18	海外子会社の撤退に関する決定要因の分散分析	164
図表 6-19	日韓企業の海外子会社撤退に関する決定要因の多重比較	164
図表 6-20	海外子会社撤退に対する決定要因の日韓比較.....	164
図表 6-21	日韓企業の海外子会社設立における決定要因の比較.....	168
図表 6-22	日韓企業の海外子会社撤退に関する決定要因の比較.....	168
図表 7-1	本論文における仮説の検証結果.....	174
図表 7-2	本論文における考察と分析の範囲	176

第 1 章 はじめに

第 1 節 本論文の目的と背景

本論文の目的は、海外子会社の設立ならびに撤退の決定要因について効率性の視点と正当性の視点から理論的に検討し、現に海外に子会社を設立し国際的に事業を展開する企業は、海外子会社設立と撤退を決定する際、どのような要因に影響されるのかについて日本企業と韓国企業を対象に実証的に明らかにすることである。

本論文では、研究目的を遂行するため 2 つの視点からアプローチする。1 つは、これまでの経済学および経営学の研究領域において研究の主要な流れを成している効率性の視点によるアプローチであり、もう 1 つは、新たな研究潮流を形成しつつある社会学的新制度論に基づいた正当性の視点によるアプローチである。これらの 2 つの視点から、企業の海外子会社設立ならびに撤退に関する決定要因を析出し、その決定要因をもって日本企業と韓国企業とを比較検討する。

企業行動を説明するこれまでの研究を考察すると、ほとんどの研究において、企業は効率性に基づいて行動するという前提のもとで議論がなされている。このような傾向は、生産、人事、会計、マーケティング、M&A といった企業活動に関する研究の広範にわたって共通している。このことは海外子会社設立に関する研究においても同様であり、本論文で取り上げる海外子会社の設立および撤退の要因についても、伝統的に効率性の視点から議論されてきた。

たとえば、企業が海外に子会社を設立する動機を追究した研究では、企業が海外に子会社を設立するのは、市場での競争を排除するためあるいは企業の保有する優位性を利用するためであるとする産業組織論 (Kindleberger, 1969; Hymer, 1976)、市場の不完全性を回避しようとするためであるとする内部化理論 (Buckley & Casson, 1976; Casson, 1979; Calvet, 1981; Rugman, 1981; Hennart 1986; Buckley, 1988b)、アメリカをはじめとする先進諸国の企業間の価格競争の結果として開発途上国にプラントを移転とするプロダクト・サイクル論 (Vernon, 1966; Hirsch, 1967) などにおいて、効率性の視点からアプローチされる。

企業の海外子会社設立のメカニズムを説明するこれらの先行研究のほとんどは、主として、アメリカあるいは西ヨーロッパの先進諸国を拠点とする巨大企業を研究の対象にして

いる。というのも、第1次世界大戦以前に世界中で行われた直接投資の中心的なプレーヤーであったのは、地域としては西ヨーロッパ、単一の国家としてはイギリスであり (Jones, 2005, 訳書: 28)、第2次世界大戦後の1945年から1960年代の半ばまでは、アメリカ企業が全世界で行われる直接投資の85%を占めるほどの世界最大の投資国であったからである (Jones, 2005, 訳書: 44)。このような時代背景から、当時の世界経済でもっとも高いプレゼンスを示していたこれらの国の企業が研究の対象となった。

ところが、世界的にグローバル化が進み、情報・通信・運送などの技術が進展・拡大するにつれ、海外に子会社を設立するのはアメリカや西ヨーロッパの先進諸国の企業に限ることではなくなり、次第に第三国の企業による海外子会社設立が増加してきた。たとえば、1980年代は、日本企業が活発に海外に子会社を設立し、アメリカと西ヨーロッパ諸国と一緒に三極体制を構成した (Jones, 2005, 訳書: 45)。その後、海外子会社設立の後発国として、ヨーロッパからはイタリアやスペイン、ほかの地域からは、香港、シンガポール、韓国、台湾、ブラジルなどの新興国の企業による投資が急増した (Jones, 2005, 訳書: 323-327)。このように、海外子会社設立に参入する企業の属性が変化し、子会社設立の形態も多様化してきている。

変化しつつある海外子会社設立の様相は、最近の研究においても伺い知ることができる。そこでは、発展途上国や新興国の企業 (Buckley et al., 2007; Luo & Tung, 2007; Peng, Wang & Jiang, 2008; Guillén & García-Canal, 2009; Andreff & Balcet, 2013)、相対的に規模の小さい企業 (Lu & Beamish, 2001; Kuo & Li, 2003; Hollenstein, 2005; Vachani, 2005)、設立し数年以内の企業 (McDougall, Shane & Oviatt, 1994; Knight & Cavusgil, 1996; Sharma & Blomstermo, 2003; 高井, 2008; Freeman et al., 2010) などによる海外子会社の設立行動が考察される。

また、海外子会社設立行動を実証的に分析した最近の研究において、特定企業による海外子会社設立行動が、同じ産業に属するほかの企業に対し、類似な子会社設立行動を誘発する効果があることが報告されているように (Guillén, 2002; Chan, Makino & Isobe, 2006; Altomonte & Pennings, 2008; Xia, Tan & Tan, 2008)、海外に子会社を設立する要因は一様ではない。

さらに、企業を取り巻く制度環境から受ける圧力も企業が海外に子会社を設立する1つの要因と考えられる。たとえば、企業グループに属している企業は、グループ内の他企業から進出要請を受け海外に子会社を設立することがしばしばあり、中小企業の場合は、得

意先や取引先から進出要請を受けて海外に子会社を設立することも少なくない。日本のバブル経済期には、多くの企業が海外に子会社を設立していたため、海外に子会社を設立することが当然のことと認識され、企業に対する制度的圧力として作用した。たとえば、当時の海外進出ブームに追随していなかった東レや三菱銀行などの企業は、覇気がないと社会的に批判されることもあった（東洋経済新報社, 1995）。このような制度的環境からの圧力に起因する海外子会社の設立行動は、伝統的な効率性の視点だけでは説明できない。

既存の研究によれば、海外に先行投資を行ったほかの企業に影響され追隨的な投資を決定するような企業行動は、海外市場に関する情報の欠如に関連するとされる。一般に、企業はその企業が活動している国における経済政策や関連法規、商習慣、消費者の趣向といった、企業活動に必要な情報に精通しているときは、その情報に基づいた経営戦略を立てることができる。しかし、活動したことのない海外の特定市場に子会社の設立を検討する企業は、その市場に関する情報が乏しいことから生じる不確実性に直面する（Hymer, 1976）。海外子会社の設立を検討する企業は、海外子会社設立がもたらす将来の業績を事前に知ることが不可能であることから、特定の国へ事業を拡大するのに必要な情報の不足から生じる不確実性を軽減するための解決策として、自社より先にその特定の国に子会社を設立したほかの企業の行動を参考にする。このような方法で不確実性を削減することによって、企業はテクニカル・コアを十分に発揮し、効率的に行動することができるようになる（Thompson, 1967）。

一言でいうと、海外事業に対する不確実性に直面する企業は、ほかの企業の海外子会社設立行動を模倣するようになる（Guillén, 2002; Altomonte & Pennings, 2008; 竹之内, 2013）。ただし、模倣しても不確実性が削減されず効率的にならないのならば、子会社が設立されることはない。他社の海外子会社設立の意思決定を模倣することは、とりわけ企業の最大関心事であるコスト・ベネフィットの分析が困難な不確実性の高い状況においてより生じやすい（磯辺・牧野・チャン, 2010: 117）。他企業の行動を参考にする行動の結果、同じ産業に属する企業が特定の国あるいは特定の地域に集中して子会社を設立することが生じる（Kotabe, 1993; Smith & Florida, 1994; Head, Ries & Swenson: 1995）。

このように、歴史的に行われてきた企業の海外子会社設立行動は、企業活動を取り巻く経営環境の変化に適応した戦略ととらえることができ、多様性を増してきた現代における海外子会社設立行動に対しても同様のことがいえる。しかし、制度的環境からの圧力による海外子会社設立の決定あるいは不確実性を軽減するための海外子会社の設立行動の傾向

を考察してみると、強力な説明ツールとして国際ビジネスの研究領域において支配的な影響を与えてきた伝統的な既存の諸理論だけでは現代の企業行動を十分に説明することが困難になってきたといえよう。

そこで、本論文では、企業の海外子会社設立ならびに撤退について検討するために、効率性の視点に立った諸理論に加え、正当性の視点に立った社会学的新制度論の2つを用いる。こうすることで、既存の理論では説明できない部分を、ある程度補完的に説明することができると考えられる（Chan, Makino & Isobe, 2006; Böckem & Tuschke, 2010; 磯辺・牧野・チャン, 2010）。

第2節 問題意識

海外子会社設立に関する研究は、歴史が長く蓄積も膨大である。しかし、これまで行われてきたこの研究領域における主要な理論を概観してみると、先行研究の関心が2つの点で非常に偏っていることがわかる。

1つ目の偏りは、企業の海外子会社設定を説明する研究の多くが、効率性の視点に基づいているという点である。企業が海外に子会社を設立する行動については、現代の経営学が出現する以前から、経済学の分野において議論されていた歴史的な経緯がある。一般に、企業の関心事がいかんして高業績を生み出すか、いかんして生産性を向上させるかにあることに鑑みると、科学的管理に代表される経営学の分野において企業行動に関する研究が効率性の視点からアプローチされてきたのは当然のことと思われる。

しかし、海外子会社設立に関する現代の企業行動を観察すると、企業が海外に子会社を設立しはじめた初期に比べ、海外子会社の設立主体だけでなく設立の規模や目的などが多様化してきていることがみてとれる。そのため、先進諸国の巨大企業による海外子会社設立を中心に効率性の視点から展開される既存の理論では現代の多様な海外子会社設立行動を説明しきれないところがあると考えられる。

そこで、企業の海外子会社設立行動に対するこれまでの効率性の視点によるアプローチの偏りを解消し、多様化してきた海外子会社設立行動に対する理解をより深める1つの方法として、本論文では、近年に入って関心が向けられるようになってきた社会学的新制度論を用いる。最近の社会科学における研究では、新制度論に基づくアプローチが増えてきており（千草, 2009: 63）、海外子会社設立のような国際経営活動を説明する研究において

も、代替的で補完的なアプローチとして新制度論が用いられるようになってきた (Treviño & Mixon, 2004: 241)。

新制度論では、企業は、経済性や効率性の基準に従い行動するばかりでなく、企業を取り巻く制度環境とのかかわりを意識した正当性の基準にも従い行動すると仮定される (DiMaggio & Powell, 1983)。効率性と正当性という表裏一体の概念は、研究者によって表現の違いはあるものの、企業行動に影響を与えるメカニズムを説明しようとする最近の研究において試みられるようになってきた (DiMaggio & Powell, 1983; Oliver, 1991, 1997; Deephouse, 1996; Scott, 1995; 牛丸, 2000; Kennedy, 2002; Barreto & Baden-Fuller, 2006; Chan, Makino & Isobe, 2006; Lieberman & Asaba, 2006; Delios, Gaur & Makino, 2008; 磯辺・牧野・チャン, 2010)。

これらの研究は、企業の意思決定に影響を与える基準について、伝統的な効率性の視点によるアプローチだけでは説明しきれない部分に対し、新たな視点を加えることによってより発展的なインプリケーションを提示するといえる。しかし、このような複眼的なアプローチによる理論研究は発展の段階にあり、その理論を裏づける実証研究もあまりなされていないのが現状である。複眼的視点に基づく比較分析に至っては皆無に近く、唯一 Böckem & Tuschke (2010) をあげることができるが、有意な結果は見出されていない。

先行研究における 2 つ目の偏りは、ほとんどの研究において、海外に子会社を設立する場面だけにその関心が集中されており、撤退についてはほとんど関心が向けられていないという点である。

海外子会社の設立に関する理論は、研究領域として確固たる地位を確立し、それを源流にする後続研究にも大きな影響を与えてきた。それに対し、撤退を説明する明確な理論モデルは存在しないに等しい状況である。このような現状を考慮すると、海外事業からの撤退を理論的に検討することは至難の業かもしれない。かつて、Boddewyn (1983b) は、OLI パラダイムの要素を逆転させることで海外子会社撤退の説明を試みた。亀井 (2002) は、Boddewyn (1983b) を支持し、海外事業からの撤退とは、海外子会社を設立する時点における進出の動機あるいは優位性を喪失することから生じるので、撤退理論は海外子会社の設立理論を裏返すことで事足りると解釈する (亀井, 2002: 23)。

加えて、企業の海外子会社の設立行動を説明する先行研究がそうであるように、海外子会社の撤退行動を考察したこれまでのわずかな先行研究のほとんどは、効率性の視点からアプローチされたものであり、正当性の視点は考慮されていない。前述のように、海外子

会社の設立に関する研究においては、国際的な経営活動を補完的に説明するアプローチとして、新制度論が用いられるようになってきたが (Treviño & Mixon, 2004: 241)、海外子会社の撤退に関する研究においては、経済的効率性以外の視点からアプローチされた例はほとんど見あたらない。

したがって、このような現状を踏まえ、先行研究における 2 つ目の偏りを解消する方法として、本論文では企業の海外子会社の設立だけでなく撤退の決定に影響を与える要因についても検討する。そして、海外子会社の設立に対するアプローチと同様、海外子会社の撤退に対しても、効率性の視点と正当性の視点から考察を行う。

本論文では、以上の問題意識に基づき、理論的考察を行うとともに考察を検証するための実証分析を行う。撤退に関する数少ない先行研究において定量的な分析が全く行われていないわけではないが、それらの定量分析の成果は効率性の視点にもとづいたものである。したがって、本論文では、海外子会社の設立ならびに撤退について、効率性の視点と正当性の視点から実証分析を試みる。

第 3 節 本論文の構成

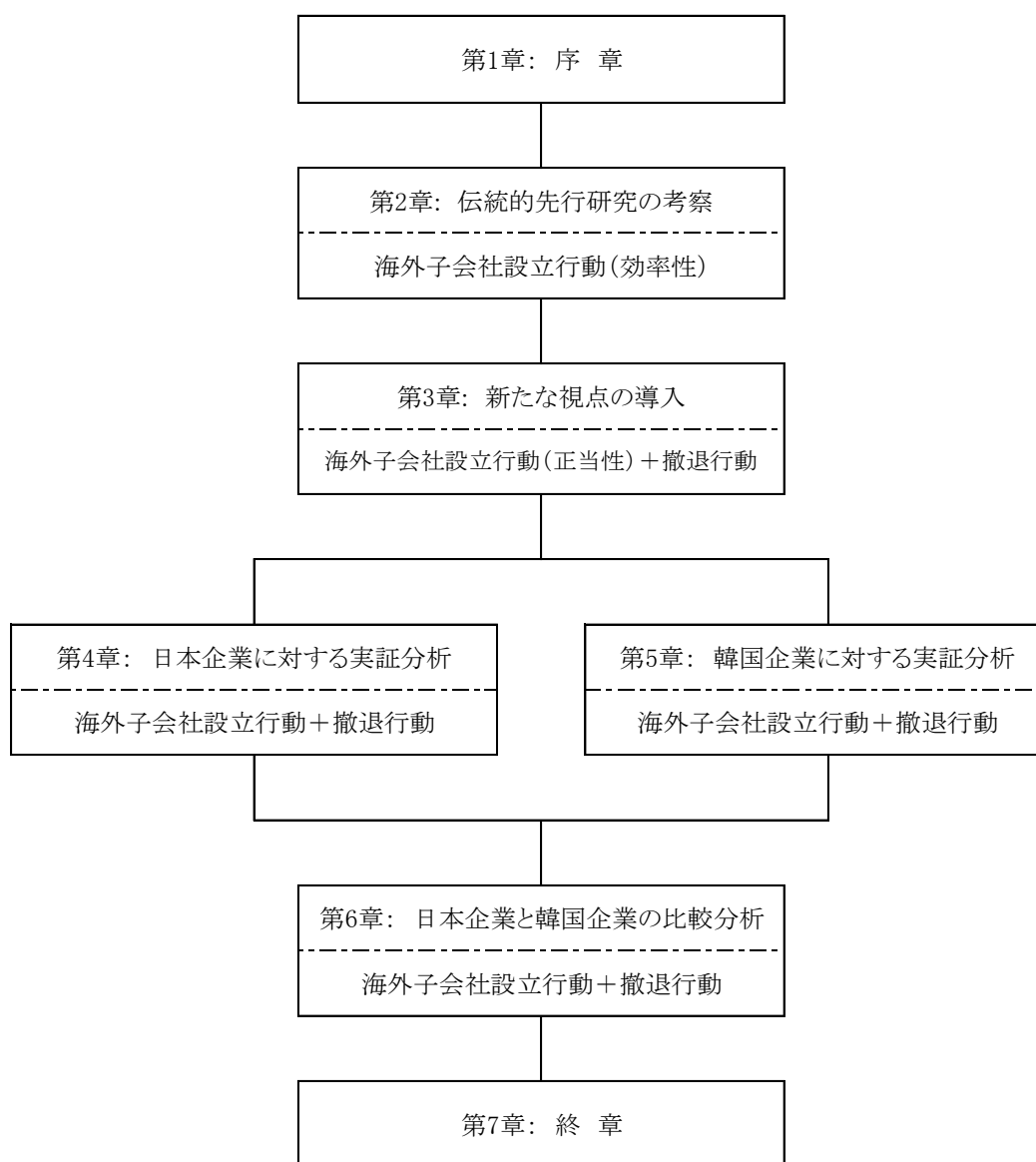
本論文の構成は次のとおりである (図表 1-1)。

まず、次章の第 2 章では、企業の海外子会社の設立を説明する先行研究を考察する。海外子会社が設立されるメカニズムについて、効率性の視点から説明する産業組織論的モデル、プロダクト・サイクル・モデル、内部化理論モデル、OLI パラダイム、学習モデル、寡占的反応モデルについて検討する。

第 3 章では、第 2 章で検討した効率性の視点に基づく既存の理論だけでは昨今の多様性に富んだ海外子会社設立行動を十分に説明することができないことに注目し、既存の理論を補完するものとして正当性の視点から社会学的な新制度論を中心とする理論モデルを提示する。

また、企業の海外子会社設立に関する研究領域におけるほとんどの研究は、海外子会社設立のメカニズムを説明するものであって海外事業につきまとうものである撤退に対しては相対的に関心が示されてこなかったことを指摘し、撤退に導く決定要因のメカニズムについて検討する。そして、第 2 章と第 3 章での理論的検討に基づき、本論文における分析モデルを提示する。

図表 1-1 本論文のフレームワーク



第4章では、日本の製造企業を対象に、海外子会社設立および撤退に関する決定要因を分析する。ここでは、第2章での既存研究の視点を効率性の基準と規定し、第3章での新しいアプローチの視点を正当性の基準と規定したうえで、日本企業の海外子会社設立および撤退における決定要因の影響を検討する。そして、日本企業の海外子会社設立の決定要因と撤退の決定要因とを比較分析する。

第5章では、韓国の製造企業を対象に、海外子会社設立および撤退に関する決定要因を分析する。第4章での日本企業に対する実証分析と同様に、第2章での既存研究の視点を

効率性の基準と規定し、第3章での新しいアプローチの視点を正当性の基準と規定したうえで、韓国企業の海外子会社設立および撤退に対する決定要因の影響を検討する。加えて、海外子会社設立の決定要因と撤退の決定要因とを比較分析する。

第6章では、第4章と第5章での検討を踏まえ、海外子会社の設立ならびに撤退に関する決定要因について、国による違いがあるかどうかを検討する。具体的には、日本企業と韓国企業における海外子会社の設立に対する決定要因を比較分析し、さらに日本企業と韓国企業における海外子会社の撤退に対する決定要因についても比較分析を行う。

第7章は本論文の結論である。第7章では、本論文での理論的検討の内容と実証分析の結果を要約するとともに、本論文の独創性とインプリケーションを記述し、最後に本論文の限界と今後の課題について述べる。

第2章 海外子会社設立の決定要因に関する先行研究のレビュー¹

海外投資のはじまりは、イギリスの東インド会社やオランダの貿易商人たちが香辛料を巡り争っていた17世紀にまで遡ることができる（加藤, 2002: 43-44）。現代のような直接投資の形態がつくられたのは、イギリスの産業革命以降の19世紀に入ってからとみるのが一般的である。Jones（1995, 訳書: 29-33）は、現代のような大規模な直接投資の起源を19世紀後半とみているが、とりわけ、製造業に属する企業の海外子会社設立の萌芽期は、第1次世界大戦までをとみるのが一般的な見解である（亀井, 2001: 13-15; 加藤, 2002: 44-48）。

海外に子会社を設立する企業活動については、現在に至るまでさまざまな側面から研究がなされてきた。これらの研究のほとんどは、企業の海外子会社の設立活動について、効率性の視点からアプローチされている。たとえば、企業が海外に子会社を設立するのは、その子会社への投資から得られる利益を期待するからであるというのが、基本的な認識である（Mudambi, 1995: 250）。すなわち、この研究領域における根本的な考え方は、企業はなにゆえ自ら海外に子会社を設立するのかという問題について、経済性あるいは効率性の視点からのアプローチが支配的であった。

企業がなぜ海外に子会社を設立するのかという問題に関する効率性の視点からのアプ

¹ 本章の記述の多くは、金（2010）に基づく。

ローチは、いくつかのテーマに分けられる。たとえば、参入形態（Kogut & Singh, 1988; Agawal & Ramaswami, 1992; Chang & Singh, 1999; Chang & Rosenzweig, 2001; Brouthers & Brouthers, 2003; López-Duarte & Vidal-Suárez, 2010）、立地選択（Benito & Gripsrud, 1992; Chen & Chen, 1998; Cheng & Kwan, 2000; Li & Hu, 2002; Liu, 2006; Flores & Aguilera, 2007; Aw & Lee, 2008; Duanmu, 2012; Du, Lu & Tao, 2012）、スピル・オーバー（Jaffe, 1986; Schmitz, 1999; Cantwell & Piscitello, 2002; Yiu & Makino, 2002; Crepsio & Fontoura, 2007）、カントリー・リスク（Aulakh & Kotabe, 1997; Meldrum, 1999; Thomas & Grosse, 2001; Schnitzer, 2002; Zhao, Luo & Suh, 2004; Meschi & Riccio, 2008）のような研究が行われてきた。

また、海外に子会社を設立する主体は、優位性をもつ巨大多国籍企業であると広く認識されていた²。実際のところ、今日まで発表された数々の研究調査の多くは、巨大多国籍企業を中心とするもの、そしてそれら企業の優位性に焦点を当てている。

たとえば、Vernon（1966）のプロダクト・サイクル・モデルにみるように、欧米の巨大多国籍企業による直接投資が多かったのも明白な事実であり、多くの研究が企業の海外進出活動を説明する際、資金力と優位性に富んだ多国籍企業と海外子会社設立進出活動を結びつけることによって、国際ビジネスに関する理論を構築しただけでなく、実証研究を通じてそれらの理論を検証してきた。

企業が海外に子会社を設立する動機を追究するこれまでの研究成果をかりるならば、次のような要因をあげることができる。すなわち、企業が海外に子会社を設立し、その子会社を直接運営するのは、国内市場での競争を排除するため（Aharoni, 1966; Hymer, 1976）、保有する経済的優位性を効率的に活用するため（Hymer, 1976; Hennart, 1982）、より安価な労働力を利用することによる生産パフォーマンスを向上させるため（Vernon, 1966）、国内では入手困難な天然資源を確保するため（Dunning, 1993）、新しい市場を開拓・拡張するため（Dunning, 1993）、関連する先端技術や最新情報を入手・強化するため（Johanson & Mattsson, 1987; Herbert, 1989; Shan & Song, 1997; Frost, 2001）といった要因に起因する。

企業の海外市場への進出動機に注目するこれらの研究は、海外子会社設立を含む企業の

² 輸送技術や通信技術の発達とグローバル化が進展するにつれ、次第に海外に子会社を有する企業は必ずしも巨大多国籍企業とは限らなくなってきた。中小企業の参加やボーン・グローバル・カンパニー（born global company）の登場がそれである。

国際化行動を説明する主要理論として確立されている。以下では、海外子会社設立の行動を考えるうえでもっとも注目に値する産業組織論的モデル、プロダクト・サイクル・モデル、内部化理論モデル、OLI パラダイム、学習モデル、寡占的反応モデルを取り上げ検討する。

第 1 節 産業組織論的モデル

産業組織論 (industrial organization theory) は、経済を産業レベルで分析する経済学の応用分野の 1 つである。産業組織論では、寡占または独占の原因や結果を産業レベルで分析し、ときには独占禁止法のような政策の制定にも影響を与えてきた。

産業組織論の基本的な枠組みは Bain (1951, 1968) による SCP (structure-conduct-performance) パラダイムである。このパラダイムは、市場の失敗をもたらす産業集中度や参入障壁のような市場構造が、市場での企業行動を規定し、企業行動が企業成果を決定するとする不完全市場と寡占的優位の概念に基づくモデルである。

不完全市場についていえば、企業が海外子会社を所有するため市場パワーを活用する理由は、知識や資本のような要素市場と製品市場が存在するためである (Weisfelder, 2001: 19)。もし、要素市場または技術市場が完全であるならば、海外に進出しようとする企業にとって輸出がもっとも有利であり、製品市場が完全であるならば、ライセンスングがもっとも有利である。しかし、要素市場と製品市場が不完全である場合は、輸出やライセンスングより、海外に子会社を設立するのがもっとも有利な選択となる (安田, 2001: 54)。

寡占的優位についていえば、海外に子会社を設立するのは、寡占的優位を有する大企業である。アメリカの製造企業を調査した Hymer (1976) では、集中度の高い産業に属する大企業によるものがほとんどであり、寡占的優位を活用した規模の経済と現地生産能力の増大を通じて、それらの企業の市場占有率がさらに高まることが示される。

1. 海外子会社設立に対する中心的概念

海外子会社設立を通じた企業の直接投資活動は古くは 17 世紀ごろから行われていたが、そのような企業活動を説明する明確な研究は Hymer (1976) がはじめとされる³。Hymer

³ 寡占理論の古典とされる Hymer (1976) の “The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment” が最初に発表されたのは 1960 年のことで、

(1976) 以前は直接投資と間接投資⁴に対する認識がまだはっきりしていなく、産業組織論の理論的枠組みを援用した Hymer (1976) おいて、海外での事業活動は直接投資と間接投資とに峻別された。

それまでの海外への投資活動に関する認識は、主として資本移動論と貿易論によるものであった。資本移動論においては、海外への資本移動すなわち海外投資とは、利潤率や利子率の低い国から高い国へ流れると理解される(亀井, 2001: 31-32)。他方、生産要素の賦存度の相対的相違に着目する貿易論においては、海外への投資は、経営資源の豊富な国から希少な国へと移動する、すなわち、限界生産性の低い国から高い国へと移動すると説明される(小宮, 1972: 177; 亀井, 2001: 32-34)。

Hymer (1976) は、単なるキャピタル・ゲインを目的にする資本移動あるいは資源移動と海外子会社設立とを明確に区別し、海外に子会社を保有することが従来の証券投資と決定的に異なる点は、外国に設立した子会社を直接に支配(control)することであるとした(Hymer, 1976, 訳書: 1)。

2. Hymer の命題

Hymer (1976) は、企業が海外に子会社を設立し、そこで事業を展開することについて、「支配」の概念を取り入れ直接投資の概念を定立し、企業が海外子会社を支配する理由を大きく2つとりあげる⁵。1つは、当該企業とほかの企業との間に生じる競争を排除するためであり、もう1つは、保有する優位性を有利に利用するためである(Hymer, 1976, 訳書: 31-47)。

Massachusetts 工科大学での博士学位請求論文においてであり、Hymer 死後の 1976 年に正式に出版された。本論文では、出版物として正式に出版された 1976 年を基準に表記する。

ただし、研究者によっては Hymer (1960) と表記する場合や(長谷川, 1991; Chang, 1995; Shaver & Flyer, 2000; 高中, 2001; Buckley, 2009; Cantwell, 2009; 牛丸, 2013; 竹之内, 2013)、Hymer (1960/1976) のように併記する場合がある(Earley & Singh, 1995; Kogut & Zander, 1995; Guillén, 2002, 2003)。

⁴ 間接投資に関しては、証券投資あるいはポート・フォリオ投資(portfolio investment)といういい方が使われる場合もある。

⁵ Hymer (1976) は、海外直接投資の基本的要因として、競争の排除と優位性の利用の2つをあげるほか、小さい要因として多様化(diversification)をあげている(Hymer, 1976, 訳書: 28, 34-35)。

多様化を小さい理由としてとらえたのは、多様化が必ずしも支配の意味を含むとは限らないからである(Hymer, 1976, 訳書: 28)。そのため、一般に、Hymer の主張を論じる際は、競争の排除と優位性の利用だけがとりあげられる。

まず、競争の排除に関して次のことが考えられる。

不完全な市場の中では、企業数が限られる。各国に 1 つの企業しか存在しないと仮定する場合、合併のような結託の形態をとるほうが有利である。なぜなら、2 つの企業が結合することで、2 つの企業間の競争を排除できるだけでなく、新規企業の参入を防ぐこともできるからである。

結託の方向には、このような現地企業の買収や子会社の設立といった垂直的結託のほかにも、提携のような水平的な結託も考えられる。双方の企業が独占的な地位にあり、原材料の売手と買手の立場にある場合を仮定しても、結託を通じて 1 つの企業になったほうが両者間の競争を排除できる。海外に企業を保有し、支配することは、国際ビジネスにおける結託の 1 つの形態であり、そうすることによって、企業は海外事業から生じる利益を専有することも可能になる (Hymer, 1976, 訳書: 31-34)。

次に、優位性の有利な利用について、次のことが考えられる。

海外事業において、保有する優位性を利用する方法には、その優位性を現地企業に技術提供したり、賃貸したり、販売したりする方法がある。しかし、このような方法をとらないで、企業が海外に子会社を設立することで、保有する優位性を直接運用しようとするのは、外部市場に不完全性が存在するためである。

この場合の不完全市場における保有する優位性とは、技術ノウハウである。その技術ノウハウについて外部企業と提携契約を締結すると仮定する場合、いくつかのリスクが存在する。たとえば、相手企業から技術に対する適切な評価を受けられないかもしれないし、その場合、双方にとって満足のいく契約は困難になりかねない。また、契約に成功したとしても、相手企業が契約内容を遵守し当該技術を契約の範囲内で使用するかどうかを正確に確認することはできない。場合によっては、貸与した技術をもとに、相手企業がその技術にとって代わる別の技術を生み出す可能性もある。したがって、企業は、海外に子会社を設立することで、保有する優位な知識や技術を自ら利用するほうが、優位性を保持だけでなく、優位な知識や技術から生み出される利益を専有することが可能になる (Hymer, 1976, 訳書: 35-47)。

3. 優位性の源泉

企業の海外子会社設立には、国内より海外においてより多くの収益をあげるだけでなく、その進出国におけるほかの現地企業よりも高い収益をあげることが条件となる

(Kindleberger, 1969, 訳書: 27)。海外で事業活動を行う企業は、その事業が遠隔の地で行われるがゆえに追加的に発生する、出張費や連絡費のような経済的ロス、ならびに情報や決議事項の伝達に要される時間的ロスだけでなく、誤解に基づく失敗というコストなどを負担することになる (Kindleberger, 1969, 訳書: 27)。それに加え、進出しようとする国の現地企業に比べ、その国で事業を運営するうえで欠かせない経済、政策、法律、言語、文化などの情報に疎い (Hymer, 1976, 訳書: 34)。

このことは、外国に進出する企業がそれら情報を獲得し有効に利用するためには、ホスト国の企業より金銭的に時間的に高いコストを負担することを意味する。さらに、一定の国においては、その国の政府から自国の企業とは異なる差別的な取り扱いを受けることもありうる (Hymer, 1976, 訳書: 29)。すなわち、海外に子会社を設立する企業は、国境を越えて海外で事業を行う企業にとってハンディ・キャップとして作用する「異邦人の不利 (liability of foreignness)」を被ることになる (Zaheer, 1995; Zaheer & Mosakowski, 1997; Luo & Mezias, 2002) ⁶。相対的に規模の小さい企業が海外に投資する場合に至っては、国内で事業を行う時に比べ、外国で事業を行う際につきものである異邦人の不利に加え、企業の規模や企業の設立年数といった生得の不利にも直面することになる (Ivanova & Castellano, 2011: 116-118)。

したがって、海外に子会社を設立し操業する企業は、このようなコストやリスクの負担を克服し異邦人の不利を相殺できる優位性を保有することがもっとも重要な要件として求められる。

Hymer (1976) では、図表 2-1 に示す Bain (1956) の優位性の発生要因に関する研究に基づき、企業の優位性創出の源泉について、①ほかの企業より低コストで生産要素を入手できる能力、②より効率的な生産関数に関する知識ないし支配の保持、③優れた流通能力、④製品差別化の能力が必要であるとした (Hymer, 1976, 訳書: 35-37)。

また、Kindleberger (1969) は、企業に独占的優位性を与える源泉として、①不完全な製品市場、②不完全な生産要素市場、③規模の内部経済性と外部経済性、④生産あるいは

⁶ 企業が海外に進出する際に直面する障壁はさまざまであり、費用的、社会的、文化的障壁のような視点からアプローチされる。異邦人の不利の問題について、その問題の解決に注目する研究も行われている。たとえば、Calhoun (2002)、Mezias (2002)、Hennart, Roehl & Zeng (2002)、Luo, Shenkar & Nyaw (2002)、Sethi & Guisinger (2002)、Elango (2009)、Schmidt & Sofka (2009)、Barnard (2010)、Yildiz & Fey (2012) などを参照されたい。

図表 2-1 優位性の発生因に関する Bain の総括表

-
1. 既存企業に絶対的コスト優位性をもたらす典型的な要因
 - ① 特許あるいは企業秘密による生産技術の支配
 - ② より低価で購買できる生産要素市場の不完全性と、戦略的資源供給権の所有と支配
 - ③ 新規参入企業に対する、特定市場あるいは部分市場における生産要素の供給の制限
 - ④ 潜在的な新規参入企業に対し、より高い利子率を課する資金市場
 2. 既存企業に製品差別をもたらす典型的な要因
 - ① 確立されたブランドと企業評判に対する購買者の蓄積された嗜好
 - ② 特許による優れた製品デザインの支配
 - ③ 優遇された販路の確立による販路の所有権と契約上の支配
 3. 大規模企業が利益を持続することによって、新規参入を断念させる典型的な要因
 - ① 相当な市場シェアをもたらす大規模生産と大規模販売にともなう実質上の利益（生産要素の利益）
 - ② 大規模生産にともなう金銭上の利益（貨幣上の利益）
 - ③ 大規模の広告やその他の販売促進にともなう実質上あるいは金銭上の利益
-

原出所：Bain (1956: 15-16).

出所：Hymer (1976, 訳書: 36-37), 第 I -8 表を修正。

参入に対する政府の規制⁷をあげている (Kindleberger, 1969, 訳書: 26-45)。Kindleberger (1969) による優位性の源泉は、Hymer (1976) よりは市場の不完全性により焦点をあてており、独占的優位あるいは寡占的優位の源泉が Hymer (1976) より強調される傾向がある。

第2節 プロダクト・サイクル・モデル

プロダクト・サイクル理論 (product cycle theory) は、プロダクト・ライフ・サイクル (Product Life Cycle: PLC) に着目したモデルである。このモデルでは、製品のライフ・サイクルの進展に沿って、製品の生産と消費の拠点が、所得水準の異なる国の間で変化すると説明される。

⁷ ここでいう政府規制は、すでに独占的優位あるいは寡占的優位を占めている企業の立場からの政府規制である。政府の規制はほかの企業による新規参入を制限する効果があるので、すでに優位な地位にある企業は、さらにその地位によってもたらされる利益を享受できると考えられる。

PLC は、マーケティングという研究領域の黎明期である 1950 年に Dean (1950) により提唱されたモデルで、特定の製品が市場に投入されてから寿命を終え衰退するまでのサイクルを体系づけたものである。PLC モデルでは、市場に投入された製品は、導入期、成長期、成熟期、衰退期のサイクルをたどると説明され、それぞれの段階における特徴と戦略が提示される。

これに対し、国際ビジネスの研究領域では、Dean (1950) の PLC モデルにおける製品のライフ・サイクルの概念に軸をおきながら、海外への輸出や生産活動がどのように変化するのかが考察される。すなわち、Vernon (1966) によるプロダクト・サイクル・モデルでは、製品の、①新製品期、②成熟製品期、③標準化製品期という一連の製品ライフ・サイクル⁸と、アメリカ、その他先進国、発展途上国における生産要素の相対価格の相違によって、当該製品の最適立地が変化する (図表 2-2)。

プロダクト・サイクル理論による海外子会社設立は、次のような段階をたどる。

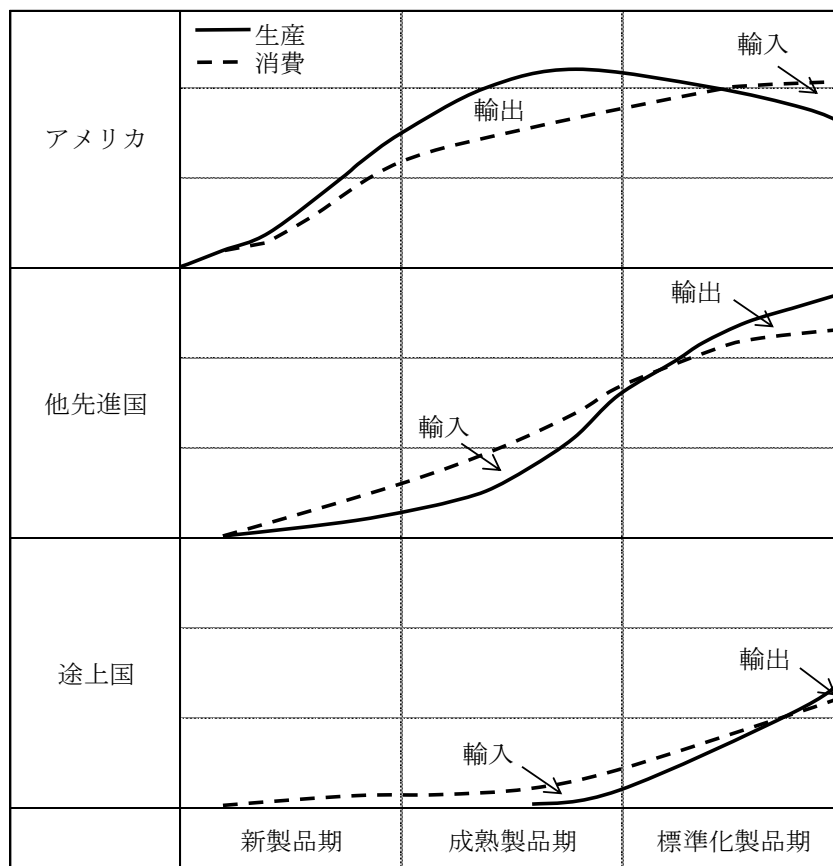
まず、新製品のイノベーションが起こるのは①新製品期の段階である。新製品のイノベーションは、技術能力や資本力の高いアメリカにおいて発生する。その理由は、アメリカの消費者はほかの国の消費者より平均所得が 2 倍ほど高いことから新製品への需要を生み出す可能性が高く、また、アメリカの高い単位労働コストは消費財と工業製品への需要を生み出す可能性が高いからである。アメリカで開発された製品は、新製品期の段階において、アメリカ国内で生産・消費される。アメリカ国内の需要量を超える製品は、ヨーロッパの先進諸国や発展途上国などへ輸出され、それらの地域でも消費が始まる。ただし、相対的に所得の低い発展途上国での消費量はほとんどないに近い (Vernon, 1966: 191・

⁸ Vernon (1966) のプロダクト・サイクル・モデルは、当時の一般的な海外への投資を論じたものである。そのため、時代の変化や環境の変化とともに、製品が必ずしも、アメリカからその他先進国へ、その他先進国から開発途上国へという経路をたどるとは限らなくなってきた。たとえば、日本企業の海外直接投資や、差別化が図られた製品に対する説明ができないのである。なお、プロダクト・サイクル・モデルの有効性の減少については、Buckley & Casson (1985: 8) も指摘している。

いくつかの批判を受け Vernon (1979) 自身によって修正されたプロダクト・サイクル・モデルは、「イノベーションを基礎とした寡占 (innovation-based oligopoly)」、「成熟寡占 (mature oligopoly)」、「衰退寡占 (senescent oligopoly)」の 3 つの段階で構成され、多くの多国籍企業が活動している寡占構造と新規企業による当該産業への参入阻止の試みを強調するものとなってしまった (安田, 2002: 29)。

修正モデル (Vernon, 1979) から分かるように、製品のライフ・サイクルと経済発展の段階とが、企業の海外事業の意思決定に与える影響を明確に提示するのは Vernon (1966) とみるのが妥当と考えられる。

図表 2-2 プロダクト・ライフ・サイクルと製品の生産と消費の変化



出所：Vernon (1966: 199), Figure I.を修正。

195)。

アメリカ国内での当該製品の市場がより成長する②成熟製品期において、生産と消費がさらに拡大し、輸出量も増加する。次第にヨーロッパの先進諸国において当該製品の消費が促進されると、それらの国での製品市場も大きくなる。ヨーロッパにおいて当該製品の市場が拡大されると、現地の企業もその製品の市場に参入するようになる。そうになると、アメリカ企業は、ヨーロッパ市場で増加する需要に対応しながらも、当該製品市場に新たに参入する現地企業に対抗することで、それまでの市場シェアを維持・拡大するため現地生産に着手する。アメリカ企業とヨーロッパ企業による需要を超えた余剰の生産品は、アメリカや途上国へ輸出される (Vernon, 1966: 195-202)。

当該製品が完全に標準化される③標準化製品期においては、投入コスト対比、製品の生産性が向上するので、参入企業の間で価格競争が始まる。アメリカ市場とその他先進国の市場は飽和状態になる標準化製品期の段階では、途上国での消費が漸次拡大される。この

段階で、アメリカ企業とその他先進国の企業は、相対的に生産コストの安い途上国に生産立地を転換することによって、低価格で生産した製品をアメリカ市場とヨーロッパなどの市場への輸出し価格競争に対応するとともに、拡大される途上国の需要にも対処することができる。(Vernon, 1966: 202-207)。

新製品は、経済が発展しており高度な技術力や資本力を有する国から生じ、輸出や生産立地を海外に移転する過程は、アメリカ企業が優位性を有していることを表し、優位性をもつ企業が海外に子会社を設立するということを示唆する。

第3節 内部化理論モデル

内部化理論 (internalization theory) におけるもっとも中心的な関心事は、外部市場、あるいは、内部市場での経済活動がより効率的であるときの条件である (Weisfelder, 2001: 20)。内部化とは、一言でいえば、「企業内に市場を作り出すプロセス」である (Rugman, 1981, 訳書: 9)。市場のメカニズムを利用するには何らかの費用が発生することから、企業は市場を通さず企業内部で取引を実行することで、市場での取引にかかる費用をなくすることができる。Coase (1988, 訳書: 9) は、まさに市場での取引にかかる費用をなくすために組織されたのが企業であると定義する。内部化は、企業を設立し、経営資源に対する指示や監督を行うことで、市場利用にかかる取引費用をある程度節約できるという考え方に基礎をおく。もちろん企業が存在する場合においても、取引や契約が完全になくなるわけではないが、費用を大幅に減少させることができる (Coase, 1937, 訳書: 43-51)。

このように市場での取引には費用がかかる。企業活動は長期にわたるものであり、したがって、事業活動にともなう取引は反復的に行われると考えられる。長期にわたり取引が反復的に行われると、取引にかかる累積コストも増大することが推測できる。このように考えると、内部化の概念は、規模の経済や範囲の経済と同様の考え方で理解することもできる。すなわち、必要とされる取引の規模が大きく、かつ、その回数が頻繁に行われるのであれば、それらの取引を内部化するほうが累積コストを抑えることができるので、外部市場で取引するよりはより効率的であるかもしれないのである。そして、この視座は、国境を越える投資活動においても適用されることが考えられる。

1. 市場の不完全性の問題

(1) 市場の不完全性

経済活動と関連するこれまでの正統派理論の大前提は、利潤最大化と完全競争であった（Buckley & Casson, 1976, 訳書: 34）。とりわけ、新古典派経済学においては、企業を取り巻くすべての市場は完全競争状態にあり、かつ、経済活動を行う主体は情報の収集、情報の処理、情報の伝達といった活動において完全な能力を有するとみなされ、その経済主体はいくつもある選択肢の中で利潤が最大になる最適な選択を行うと仮定される。ところが、現実における経済主体は、情報の収集、情報の処理、情報の伝達的能力において完全ではないし、現実の市場もまた完全競争市場ではない。

内部化理論は、企業を取り巻く市場は完全競争の状態ではないとことに焦点を当てる。このことは、国際的な経営活動を論じる場合においても同様であり、この場合の内部化理論の重要な点は、輸出や海外投資の効率的な活動を妨げる市場の不完全性（market imperfection）を認識するところにある（Rugman, 1981, 訳書: 24）。

この市場の不完全性は大きく 2 つのタイプにわけることができる。1 つは、自然的な市場不完全性であり、もう 1 つは、非自然的な市場不完全性である。

自然的な市場不完全性とは、読んで字のごとく自然的に発生する市場不完全性のことを指す。買い手および売り手の不確実性、品質管理、契約を締結することの困難性も自然的に発生する市場不完全性の要因である。しかし、自然的に発生する市場不完全性のもっとも代表格なものは、企業の通常の事業活動の副産物としてもしくは研究・開発によって獲得される企業特殊的な情報、スキル、ノウハウといった知識である。中間財としての知識は、企業にとって無形資産（intangible asset）である。企業が保有する知識の価値を正確に把握することは困難であるので、そのため企業はその知識に対する所有権を確立しようとする。企業の保有する知識に対する所有権を確立する最適な方法は、不確実性の高い外部市場に知識を販売したり貸したりするよりは、企業の内部で利用することである（Rugman, Lecraw & Booth, 1985, 訳書: 126-140）。このように、中間財市場に不完全性が存在する場合においても、企業は直接投資を選択する。Buckley & Casson（1976）も、内部化を論じるうえで、中間財市場の不完全性に注目する。中間生産物の中でも、内部化の誘因がもっとも強い分野はさまざまな知識と関連する市場であると強調した（Buckley & Casson, 1976, 訳書: 41）。中間生産物には、研究、情報、知識のような経営資源などが含まれるが、ほかの企業の保有していないこれらの中間生産物は、企業の優位性の源泉に

なると考えられる。

これに対して、非自然的な市場不確実性とは、政府規制によって人為的に発生する市場不完全性のことを指す。政府の介入には、関税、数量割当、外貨規制、移民法などがあげられる (Rugman, Lecraw & Booth, 1985, 訳書: 126-140)。国際ビジネスを行う企業は、関税のような政府が誘導する外生的な規制や統制に対応して発展してきており、内部化を通じた直接投資を行うことによって、政府誘導の外部性を克服することができる。

このように市場の不完全性は市場での取引コストが発生する原因となり、市場での取引コストが大きいほど、企業にとって内部化の誘因はより高くなる (Buckley & Casson, 1976)。

(2) 市場の不完全性の回避

前項では企業を内部化に導く市場の不完全性について考察した。Buckley & Casson (2009) は、市場の不完全性を回避するための内部化の形態を 2 つに類型化した。1 つは、知識の内部化 (knowledge internalisation) であり、もう 1 つは、運営の内部化 (operational internalisation) である。知識の内部化は、研究開発の活動から発生する知識の流れを企業内に取り込むことであり、一方の運営の内部化とは、生産から流通チャネルまでのプロセス全体において、中間財の流れを企業内部で処理することである (Buckley & Casson, 2009: 1567)。

とりわけ、知識を内部化することで得られる利益は大きい (Buckley & Casson, 2009: 1567)。知識は知的財産であり無形の経営資源でもあり、保有する企業にとっては、優位性の源泉となる。価値のある知識は、企業の外部ではなく企業内において効率的に活用することで、保有する知識の効用をより最大化することができる。

しかし、知識が市場で取引されることになると知識は公共財としての性質をもつことになる。公共財としての知識は、非排除性と非競合性の特質をもつ。非排除性とは、一度市場に供給されれば、取引の相手により第 3 者もがその知識を消費できることをさし、非競合性とは、一度供給されれば、追加費用なしに、あるいは非常に少ない費用で、多数の人々に便益を与えることが可能なことを指す (金綱, 2009: 151)。

企業が、保有する知識を内部で利用するより、ほかの企業に売却したりライセンスしたりする場合を考えてみよう。このような取引には、買い手と売り手の間、借り手と貸し手の間に、情報の非対称性が存在する (Buckley & Casson, 2009: 1567)。知識を外部市

場で取引しようとする売り手の企業は、できる限り高い価格で取引するのが利得であるが、一方、取引相手の売り手側の企業は、できる限り低い価格で取引することを望むと容易に想像できるであろう。この場合、売り手の企業は、買い手の企業が提供された知識を転用したり第3者に転売したりしないと確信することができないまま、価格交渉に応じなければならなくなる。このように、知識の取引における市場の不完全性は、その取引を内部化することによって回避することができるのである。

(3) 輸出、ライセンス、直接投資の選択

一般に、海外市場に参入する方式は、輸出、ライセンス供与、直接投資に大別することができる (Rugman, 1981; Dunning, 1988)。内部化理論は、企業がなにゆえ輸出あるいはライセンスの供与ではなく、直接投資を選択するのかという問いに答えを提示する。

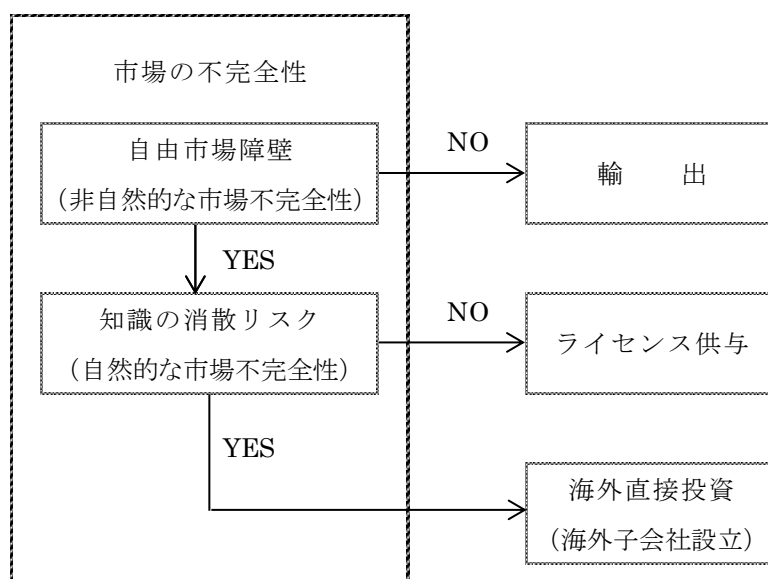
Rugman, Lecraw & Booth (1985, 訳書: 168) では、輸出、ライセンス供与、直接投資と市場不完全性との関連から、海外子会社が設立されるプロセスが説明される (図表 2-3)。

市場に不完全性が存在するということは前項で議論したとおりである。企業が海外の企業と取引する場合、市場の状態が完全であるならば、企業はもっとも手間のかからない輸出を選択することが予想される。しかし、現実の世界には自由貿易障壁のような市場の不完全性が存在する。したがって、企業は市場の不完全性を回避するために、輸出以外の方法であるライセンス供与か直接投資かの方法を模索することになる。しかしながら、ライセンスの供与で、企業を保有する知識を他社に提供する選択ををするとしても、市場の不完全性の問題が全くなくなるわけではない。なぜなら、ライセンスの供与の場合には、取引相手企業の機会主義による裏切り行為に遭遇する可能性が生じるからである。中間財である知識を市場で取引する場合は、その知識が消散してしまうリスクが存在するのである。

外部の市場にはこのような不完全性が存在するため、企業はライセンス供与ではなく、対外直接投資を選択することになる⁹ (Rugman, 1981, 訳書: 21-38; Rugman, Lecraw & Booth, 1985, 訳書: 158-190)。

⁹ これに対し、Buckley & Casson (1981) は、輸出、ライセンス、FDI にかかるそれぞれの固定費と変動費の影響を分析し、これらの海外市場への参入方式の選択基準を提示した。固定費の低い順にそして変動費の高い順に、すなわち、輸出 → ライセンシング → FDI の順に行われるという。

図表 2-3 対外直接投資決定プロセスのフローチャート



出所：Rugman, Lecraw & Booth (1985, 訳書: 168), 図 6-1 を修正。

2. 取引コスト

内部化理論で展開される取引コストについては、Coase (1937, 1960, 1988, 1992) において詳細に理論化されている。Coase (1992: 73) によれば、伝統的な経済学において想定されるように、市場の機能は完全でない。市場に存在する不完全性のため、取引コスト (transaction cost) が発生する。

取引コスト理論では、これらの取引コストを伴う市場での取引を企業内部で処理する方がより効率的であると判断する場合、企業は取引の内部化を選択すると理解される。企業が市場で取引するには、取引相手を見つけ出し、その相手に取引の条件を伝達し、その相手と契約を実行するため交渉し、それをもとに契約書を作成し、その相手が契約の内容を履行しているかを確認するため調査をするといったさまざまな活動が必要となり、それらの活動にはしばしば大きなコストがかかる (Coase, 1960: 15)。取引コストは、取引の時系列に沿って、代表的に①取引相手に関する情報を探索するコスト、②その相手と契約を締結するためのコスト、③契約の履行を監視・監督するコストに集約できる (Dahlman, 1979: 148; Coase, 1988, 訳書: 6)。

取引コスト理論に基づく内部化理論¹⁰は、市場での取引を企業の内部に取込むという考え方に基づく。このことは、市場の原理が企業の内部において機能している限り、外部市場のコストが完全に消滅するわけではなく、内部取引にかかわるコストがある程度存在することを意味する（長谷川, 1989: 33-36）。

取引コストは、資産特殊性 (asset specificity)、不確実性 (uncertainty)、頻度 (frequency) といった要因にも依存するが (Williamson, 1985: 52-61)、より根底にあるのは次項で検討する人間の行動仮説である。

3. 限定合理性と機会主義

取引コストを考慮する根底にあるのは、人間の行動仮説である、限定合理性 (bounded rationality) と機会主義 (opportunism) である (Williamson, 1975, 訳書: 35-65; 1985: 544-52; 1986, 訳書: 177-179)。

(1) 限定合理性

Simon (1961: xxiv) に定義される限定合理性とは、合理的であろうと意図するが、限られた程度しか合理的ではありえない人間行動のことを指す (Williamson, 1975, 訳書: 37)。

伝統的な経済理論では、経済人 (economic man) は経済活動の中で合理的であるとみなされる。しかし、現実の企業や市場に存在する人間は、完全な合理性を追求しようとしても、限定的にしか合理的にならない。なぜなら、人間は、与えられた環境の範囲内での知識を所有するため、好みの範囲の中でもっとも到達可能な高いポイントを目指すからである (Simon, 1955: 99)。人間は、所与の環境内において囲まれたその環境から得られる短編的な知識しかもつことができない。現在の限られた知識から選択できる意思決定を行うため、起こりうるすべての代替的行動を予測することもない。そのため、実際の行動では代替可能な行動のうちほんの一部の行動のみしか想定できないのである (Simon, 1997,

¹⁰ 内部化理論は、Coase (1937) の定理を McManus (1972) が多国籍企業に応用したことから始まる。以降、内部化理論は大きく 2 つの流れに沿って展開された。1 つは、Buckley & Casson (1976)、Rugman (1981) などイギリスのリディング大学 (University of Reading) のを中心とするリディング学派である。もう 1 つは、企業の経済理論として、Williamson (1975) が体系化した取引コスト学派であり、Teece (1981)、Hennart (1982) などが代表的である (長谷川, 1989: 32; 山口, 1999: 42; 關, 2008: 47)。

訳書: 144-149)。このような限界のため、取引をする行為者は、事前にすべての取引条件について正確な取り決めができない (Picot, Dietl & Franck, 2005, 訳書: 59)。その結果、最善をつくしたとしても、せいぜいのところ不完全な契約しか作成できないのである (Williamson, 1986, 訳書: 178)。このことは、その取引に対する思決定が合理的ではないことを意味するわけではない。行為者の意思決定は、限定された合理性の範囲内で意図的に合理的なのである (Simon, 1997, 訳書: 129-130)。

このように、限定合理性の程度が高いほど、不完全契約しか作成できず取引コストは高いものとなる。企業は子会社の設立や買収などの方法を通じて、取引を内部化することで取引コストを削減することができる。

(2) 機会主義的行動

機会主義とは、経済主体が、悪知恵を働かせて自己の利益を追求するという意味をもつ (Williamson, 1975, 訳書: 44 ; 1986, 訳書: 178)。機会主義的行動とは、経済主体が悪知恵をはたらかせて自己の利益を追求する戦略的行動 (strategic behavior) のことを指す (Williamson, 1975, 訳書: 44)

企業は、取引の相手企業が情報の非対称性や一方的な依存関係を機会主義的に利用する可能性があることを考慮にいれなければならない (Picot, Dietl & Franck, 2005, 訳書: 32)。機会主義的行動は、知識の消散と関連するものであり、契約の成立した後で生じる問題である。たとえば、買い手あるいは借り手の企業が、取引した技術や知識を、第3の企業に転売することが考えられる。その第3企業が、借り手とライバル関係にある企業になる場合は、知識の消散によるダメージははかりしれないであろう。あるいは、借り手が、ライセンスした知識をもとに、より優れたものに改良してしまうことで、貸し手の知識が陳腐化されることもありうる (Buckley & Casson, 2009: 1567)。相手企業の機会主義的な行動を放置すると、取引当事者間での衝突や紛争、もしくは関係の解消といった事態にまで発展しかねず、取引が生み出すであろう潜在価値そのものが損なわれてしまう可能性もある (長谷川, 2008: 65)。

このように、限定合理的で機会主義的な人間行動を前提とした取引では、常に機会主義的な行動が発生する可能性があり、取引相手の機会主義的な行動を抑止するため、取引コストが発生すると理解される。

第4節 OLIパラダイム

OLI¹¹パラダイムは、それまで発表された海外子会社設立に関する有力な既存研究を統合する理論であり、この経緯から折衷理論 (eclectic theory) とも称される¹²。Dunning (1979, 1988) により提唱された OLI パラダイム (OLI Paradigm) は、企業が海外に子会社を設立するには 3 つの優位性を揃える必要があるとするものである¹³。3 つの優位性とは、「所有特殊的優位 (ownership-specific advantages)」、「立地特殊的優位 (location-specific advantages)」、「内部化インセンティブ優位 (internalization-incentive advantages)」を指す。

以下、企業が、輸出、ライセンス供与、直接投資という海外進出の選択肢の中で、輸出やライセンス供与ではなく直接投資を選択する条件としての 3 つの優位性について考察する。

ただし、OLI パラダイムを構成する 3 つの優位は、その性質上、それぞれ完全に独立しているわけではない。なぜなら、本章第 1 節の産業組織論的モデル、第 2 節のプロダクト・サイクル・モデル、第 3 節の内部化理論モデルにおいて考察したように、直接投資とは、固有の優位性を保有する企業が、その優位性を有効に活用するため、適切な海外の立地先に事業体を設立し、直接運営することを意味するからである。

¹¹ OLI とは、OLI パラダイムを構成する 3 つの優位性のイニシャルの組み合わせである。

¹² OLI パラダイム (OLI paradigm) モデルは、企業の国際的活動に関する主要な研究の 1 つとして、後続の研究が後を絶たない。

本論文でいう OLI パラダイム (Dunning & Lundan, 2008; Liang, Ren & Zhu, 2011) は、Dunning 自身によってだけでなく、ほかの研究者たちによっても異なる名称で使われる。

たとえば、「折衷理論 (eclectic theory)」(Dunning, 1979, 1980; Hill, Hwang & Kim, 1990; Brouthers, Brouthers & Werner, 1996; Dunning, 2001; Buckley, 2002)、「折衷パラダイム (eclectic paradigm)」(Dunning, 1988, 1995, 2000, 2001; Guisinger, 2001; Singh & Kundu, 2002; König, 2003; Mudambi, 2003; Cole, 2007; Cole, Lee & McCullough, 2007; Buckley & Hashai, 2009; Narula, 2010; Rugman, 2010)、「折衷フレームワーク (eclectic framework)」(Brouthers, Brouthers & Werner, 1999; Enderwick, 2009) などと多様に呼称されている。

本稿では、用語に関する混乱を避けるため、OLI パラダイムと統一して表記する。

¹³ Dunning (1979) は、かつて対外直接投資を説明するのに広く用いられていた国際資本論 (international capital theory) が 2 つの理由で説明できなくなったことを説明する。その理由とは、第 1 に、FDI とは、資本の移動のほかに、ほかの経営資源の移転を伴うので、資本はそれら資源の移転のための導管にすぎないからである。第 2 に、FDI における資源の移転は、外部的な移転というより企業内で内部的に移転されるものであるからである (Dunning, 1979 : 272)。

1. OLI パラダイムの構成要素

前述したとおり、OLI パラダイムを構成する 3 つの優位性とは、所有特殊的優位（O）、立地特殊的優位（L）、内部化インセンティブ優位（I）である。これらの優位性は、企業が海外へ直接投資する要因について、それぞれ、所有特殊的優位は「なにゆえ（why）」、立地特殊的優位は「どこに（where）」、内部化インセンティブ優位は「どのように（how）」という側面から、包括的にアプローチするものと考えられる（Galán, González-Benito, 2001）。

OLI パラダイムを構成する各々の優位性の特徴は図表 2-4 のとおりである。

（1）所有特殊的優位

「所有特殊的優位」は本章の第 1 節で考察した産業組織論的アプローチに関連する。海外に進出する企業は、現地の企業に対し相対的に不利な立場にいる（Hymer, 1976, 訳書: 34）。

したがって、現地の企業と競争するには、コストのほかにも、その国にある他企業を上回るほどの優位性を保持しなければならないことになる。所有特殊的優位とは、外国に進出する企業が、ほかの国籍の企業に対し保有する優位のことをいい、経営ノウハウや知的財産のようなその企業特有の無形資産がこれにあたる（Dunning, 1979）。

この所有特殊的優位は、企業が海外子会社設立を行う以前から保有する固有の優位性だけでなく、その企業が海外に新設した子会社との関係性から生じる優位性のほか、進出国で操業することで発揮される優位性が含まれる。

企業の所有する経営ノウハウや知的財産権のような経営資源は、保有するだけでは成立しない。それを有効に利用することによって、海外事業での収益を保障するものとなるのである。このような優位な資源を保有したり利用したりすることができるのは、Hymer（1976）や Kindleberger（1969）のいう独占企業や寡占企業ほどのポジションを築いていなくても、ある程度規模の大きい企業により当てはまることかもしれない。

ホスト国の市場の潜在的成長性も投資を考慮する事項の一つであるが、規模の大きい企業は、進出国の市場の潜在的な成長性が相対的に低い場合であっても、その国に戦略的に海外子会社設立を決定する場合がある（Agarwal & Ramaswami, 1992: 19-21）。それは、進出国の市場において、その企業のプレゼンスを高めようとする長期戦略の一環と考えら

図表 2-4 海外生産に関する OLI パラダイム

1. 企業特殊的優位

a. 国際化しなくても発生するもの

- ・ 所有権としての技術、商標（特許その他の法律によって保護）
- ・ 生産管理・組織・マーケティングのシステム、R&D能力、人的資本の蓄積と経験
- ・ 労働、天然資源、金融、情報などの投入物に対する排他的または有利なアクセス
- ・ （規模や需要独占諸力によって）有利な条件で投入物を入手する能力
- ・ 製品市場への排他的または有利なアクセス
- ・ 市場参入の統制など政府保護

b. 既存企業の子会社ブランドが新設企業に対してもつもの

- ・ 有利な価格で親会社の能力（管理、経営、R&D,マーケティングなど）へのアクセス
- ・ 結合供給（生産のみならず購買、マーケティング、金融などの措置に対する）の経済性

c. 国際化によって発生するもの

- ・ 情報、投入物、市場に関するよりよい知識および/またはより有利な条件でのアクセス
- ・ 要素賦存、市場および政府介入の面に見られる国際的相違を利用する能力
- ・ 異なる通貨圏ないで、たとえば、リスクを分散化する能力

2. 内部化インセンティブの優位

- ・ 取引および交渉コストの回避
- ・ 所有権の行使に伴うコストの回避
- ・ 買収の不確実性（売られる投入物の性質と価値の面での）
- ・ 市場で価格差別化の困難
- ・ 売り手にとって製品の品質の確保
- ・ 相互依存的活動に伴う経済性の享受
- ・ 先物市場の欠如に補完
- ・ 政府介入の回避・利用（数量制限、関税、価格差別、税率の国別差別など）
- ・ 技術を含む投入物の供給や販売条件のコントロール
- ・ 市場のはけ口のコントロール
- ・ 子会社間での相互補助、収奪的価格づけを行使するため

3. 立地特殊的優位

- ・ 投入物および市場の空間的分布
- ・ 労働、エネルギー、原料、部品、半製品などの投入物の価格、品質および生産性
- ・ 輸送費、通信費
- ・ 政府介入
- ・ 関税障壁を含む輸入統制、税率、インセンティブ、投資環境、政治的安定など
- ・ インフラストラクチャー（商業、法律、輸送）
- ・ 心理的距離（言語、文化、取引、習慣などの相違）
- ・ R&D生産およびマーケティングの経済性（規模の経済性が生産を集中させる程度）

原出所：Dunning (1979: 276), Table 2.

出所：江夏 (1984: 46), 図表2-1を修正。

れる。このような企業は、進出国の市場の成長性が見込まれる場合は、その国での事業環境に詳しい現地企業と合併するより、完全所有の形態で進出することをより好む (Agarwal & Ramaswami, 1992: 19-21)。それは、市場の拡大する進出国での事業から得られる利益を専有できるからと考えられる。

(2) 立地特殊的優位

「立地特殊的優位」は本章の第 2 節で考察したプロダクト・サイクル理論に関連する。Vernon (1966) のプロダクト・サイクル・モデルにみるように、企業間で製品の価格競争が起こる標準化段階では、企業は、生産コストを抑えるため、開発途上国において生産活動を行う。立地選択の要素としては、その国で入手できる天然資源だけでなく、安価な労働力やインプットの価格、関税や非関税の障壁などがある (Dunning, 1993)。

外国に投資する企業は、投資の成果として予測される収益性の視点から、立地条件を比較検討し、立地先を選定する (Mudambi & Navarra, 2002)。その際、進出しようとする国や地域にある競争企業の数、国民 1 人当たりの GDP、腐敗や汚職といった制度の未成熟さも企業の収益率に影響を与える要因となる (磯辺・牧野, 2008: 39)。

さらに、進出しようとする国における政策の不確実性も、その国へのプラント設立を検討する際、意思決定に負の影響を及ぼす (Henisz & Delios, 2001)。とりわけ、知的財産権に対する制度の有無は、優位性をもつ企業が海外子会社設立を決定する際の重要な要因となる。すなわち、自社の保有する知的財産権が保護できる制度の整備は、進出先としての立地のメリットの一つなるであろう (Ali, Fiess & MacDonald, 2010)。

(3) 内部化インセンティブ優位

「内部化インセンティブ優位」(以下、内部化優位とする)は本章の第 3 節で考察した内部化理論に関連する。すなわち、企業が保有する優位を内部化することによって生み出される優位のことをいう。この場合、ライセンスングや契約を通じて外部の企業と取引するよりは、自らの活動の拡張を通じて優位を内部化するのが有利にならない (Dunning, 1979)。

内部化優位は、Coase (1937) や Williamson (1975, 1981) の提唱した取引コストと、その流れを汲んだ Buckley & Casson (1976) や Rugman (1981) による内部化理論とに密接に関連する (金, 2012: 150)。

取引コスト理論からみると、企業が市場で経済的な取引を行うときは、模索と情報のコスト、交渉と意思決定のコスト、監視と強制のコストのような取引コストが発生する (Coase, 1960: 15, 1988, 訳書: 6; Dahlman, 1979)。企業は市場で取引する代わり、その取引を企業内部で行うことで、通常取引で発生するさまざまな取引コストを抑えることができるのである。海外子会社設立と関連する企業活動においては、企業は海外に子会社を設立することで、市場での取引を内部化することができるのである¹⁴。

一方、内部化理論からみると、市場に不完全性が存在している場合には、取引のプロセスを企業内部に吸収したほうが有利である。すなわち、企業は市場での取引を内部化することで、市場に存在する不完全性を回避することができるのである。

このように、取引コスト理論と内部化理論に基づく内部化優位は、海外に進出する企業がなにゆえ輸出あるいはライセンスの供与ではなく、海外子会社設立を選択するかに対する答えを提示してくれる。

2. OLI パラダイムの成立条件

OLI パラダイムにしたがえば、企業が海外へ直接投資を行うには 3 つの優位性が必要であり、海外へ直接投資を行う企業は次の 3 つの条件を満たす必要があるとされる (Dunning, 1979: 275)。すなわち、(1) 競争力の源泉となる優位性を所有し、(2) その優位性を内部化する誘因をもち、(3) 有利に活用できる外国の立地の条件が揃うとき、外国へ直接投資を行う (図表 2-5)。

- (1) 特定の市場に参入するほかの国籍の企業に対し、純の所有優位を保有する。これらの所有優位は、主として無形資産の保有という形をとっており、少なくとも一定期間それを保有する企業にだけ限定されるか、もしくはその企業に特有なものである。
- (2) 条件 (1) が満たされるとすれば、所有優位をもつ企業は、それを外国企業に販売したりリースしたりするよりは、自ら使用した方が利益にならなければならない。すなわち、独立した企業にライセンスングやそれに準じる契約を通じて優位を外部化

¹⁴ 海外に進出する企業が市場での取引を内部化するため完全子会社を保有するには、直接投資を通じて海外に子会社を設立する方法のほか、外国の企業を買収する方法がある (牛丸、2013 : 217)。

図表 2-5 海外進出経路と優位性の関係

	優 位 性		
	所有特殊的優位	内部化優位	立地特殊的優位
直接投資	○	○	○
輸 出	○	○	×
ライセンスング	○	×	×

出所：Dunning (1988: 28), Table 1.2を修正。

するよりは、自らの活動の拡張を通じて優位を内部化したほうが有利にならない
ばならない。

- (3) 条件 (1) と (2) が満たされるとすれば、少なくとも天然資源を含むいくつかの
要素を本国以外に投入するとともに、これら優位を自ら使用する企業にとって利益
にならないといけない。そうでなければ、外国市場は完全に輸出によってまかな
われ、国内市場は国内生産によってまかなわれるとされる。

Dunning による OLI パラダイム・モデル¹⁵は、企業が海外子会社設立を行うためには、
所有特殊的優位、内部化優位、立地特殊的優位という 3 つの条件をすべて満たす必要があ
ることを示すものである。しかしながら、国際政治関係や世界経済情勢が変化し、技術の
発達とともに情報の伝達のペースが急速に速まるにつれ、企業の海外子会社設立のあり方
にも変化が現れている。このような変化と OLI パラダイムとを関連して考察してみると、
海外子会社設立を行う企業が必ずしも OLI パラダイムでいう所有特殊的優位を保有して

¹⁵ Dunning の OLI パラダイム・モデルは、国際ビジネスおよび海外直接投資を論じるとき
によく援用されてきたが、他方では、しばしば反論が行われてきた。

たとえば、McClain (1983) は OLI パラダイムの内部化に関して、Dunning の OLI
パラダイムは Hymer (1976) と Kindleberger (1969) の理論構成と同じであると批判
しており、Kindleberger (1984) も OLI パラダイムという新しい理論に登場する数多く
の用語や実質上すべての概念は、すでに Hymer (1969) によって明らかにされてきたも
のであると批判している (洞口, 1992: 28-29)。

また、Casson (1986) と Buckley (1988a) は、所有特殊的優位という概念それ自体
に内部化優位の概念が含まれており、所有優位と内部化優位を分けて議論するのは、同
義語の反復に過ぎないと批判する (井上, 2007: 60-61)。

しかし、このような批判を受けているにもかかわらず、OLI パラダイム・モデルは、
海外に子会社を設立する企業の決定要因を説明する普遍的なパラダイムを提供している
ことに変わりはない (井上, 2007: 60-63)。

おり、必ずしもその優位を内部化し、さらには必ずしもより条件のよい国に立地するとは限らなくなってきた。すなわち、優位をもたない企業であっても、海外子会社設立を行う傾向が観察・報告されてきている¹⁶。

第5節 学習モデル¹⁷

近年の海外に子会社を設立する企業を観察すると、進出国に賦存する先端技術や情報の獲得を目的にする場合がある。本項では、海外に子会社を設立する主たる目的が保有する優位性の活用ではなく、優位性の獲得あるいは優位性の強化にある場合に注目する。

学習モデルにおいては、進出する企業の保有する優位性や競争力というのはそれほど重要な動機にはならない。しかしながら、優位性なくして海外に子会社を設立する場合であっても、その行為は目的合理的な行為¹⁸として位置づけることができる。なぜなら、海外に子会社を設立する目的が、獲得する優位性が生み出す将来の利益を狙いにした戦略的な投資として理解されるからである。こうした意味から、学習モデルは効率性の基準に関する理論とみなすことができる。

1. 所有優位性の追求

海外に子会社を設立する企業のなかには、本国や自社には存在しない知識や技術能力を確保する目的で海外へ海外子会社設立する場合がある（Johanson & Mattsson, 1987; Fosfuri & Motta; 1999; Cantwell & Piscitello, 2002）。このような投資は、優位性を追求するための投資と理解される。

特許などの形態で公表されている特定の技術や専門知識は、本質的に、公共財（public

¹⁶ 身近な例で、積極的に海外に事業を展開している日本や韓国の中小企業をあげることができる。これら中小企業は、巨大多国籍企業に比べると相対的に優位をもたないことになるが、自動車部品産業に属する中小企業が主たる大手取引先と同伴して進出する場合もあれば、労働コストを削減するための進出、そして横並び行動による進出もあるという事実から確認できる。

¹⁷ 学習モデルが理論として確立されているわけではない。しかし、企業の海外子会社設立を決定する大きな誘因の1つとして成り立っているので、ほかのモデルと区別して検討するのは有益であると考えられる。

¹⁸ 目的合理的な行為とは、一義に把握された目的の達成のために、もっとも適合する手段に準拠する行動を指す（Weber, 1913, 訳書: 19-20）。

本項の学習モデルでは、優位性の獲得という当該企業の主観的な目的を実現するもっとも適した手段として、海外に子会社設立する方法が採用される場合を検討する。

goods) としての性質をもつ (Caves, 1971: 4; Jaffe, 1986: 984)。そのため、国内外の企業は、容易に公共財としての知識にアクセスすることができる (Schmidt & Sofka, 2009: 473)。たとえば、特許で保護されている特定の技術をそのまま使用することは不可能なことであり、その特定の技術が現在の事業に欠かせない技術であるならば、その特許主との契約を通じて使用料を支払わないといけない。

しかし、公共財としての性質をもつその技術を借りるつもりのない企業であっても、管轄の行政機関において閲覧することができる。この場合、遠距離でその知識にアクセスすることが困難な場合があるかもしれない。あるいは、遠隔地からは特定の知識へのアクセスが制限されることもあるかもしれない。この場合、研究活動に熱心な企業は、長期にわたってより良質の情報を獲得するため、その地に直接投資を行うことで予測される。

Dunning の提唱する OLI パラダイムでは、このような、知識や技術能力を吸収または向上させる狙いで、最先端のイノベーション・クラスターに拠点を置くということは、説明されていない。しかし、現実における企業の投資活動を観察すると、学習を目的とする海外子会社設立の事例が増えてきている。このような傾向を、いくつかの先行研究において確認することができる。

海外への直接投資は、歴史的に経済的パワーを発揮してきたアメリカをはじめとするいくつかの先進諸国の企業によって行われてきた。これらの企業に比べると、直接投資の活動における後発国の企業は、相対的に優位性をもたないことが推測できる。国際経済の多極化とともに新たに台頭したアメリカ以外の国から海外へ直接投資を行う企業の多くは、進出国の企業に対し必ずしも優位性をもたず、むしろ、投資を契機に自ら優位性を形成することが指摘される (関、2008 : 52-55) ¹⁹。優位性を追求する投資のパターンは、後発国の企業において Fosfuri & Motta (1999) は、同業他社に遅れをとる企業は、情報や知識の存在する特定の地域に投資することで、優位性を獲得する可能性があることを示唆する。

井上 (2007) によれば、胡 (2002) は、中国の大手家電メーカーであるハイアール (海爾) のアメリカ進出の要因を調べた。調査の結果、ハイアールが、家電産業でもっとも国際競争の激しいとされるアメリカ市場に進出する理由とは、ハイアールが競合他社より優

¹⁹ 関 (2008: 53) は、このことについて、海外に進出する多国籍企業の性質を 180 度転換させることであると指摘し、これまで当然のように認識されてきた伝統的な諸理論の内容の刷新とみなすことができることから、パラダイム・シフト (paradigm shift) と呼ぶべきであると断言する。

れた所有特殊的優位を持っているからでなく、むしろその逆であることを明らかにした。すなわち、国際競争の激しいアメリカ市場に進出することで、市場に集まる技術や情報をいち早く捉えることにより、所有特殊的優位の構築に活用していこうという狙いである（井上, 2007: 68-69）。

学習を目的とした海外子会社設立パターンは、後発国の企業あるいは相対的に劣位の企業においてだけ起こるわけではない。たとえば、日本企業のほかにも²⁰、ヨーロッパの国々や韓国の企業が、半導体技術を獲得するためアメリカのシリコンバレーに進出する（Almeida, 1996; Kim, 1997）。ほかの研究では、先進工業国の企業が、医薬品やバイオ・テクノロジーの先端技術を吸収するため、アメリカに海外子会社設立することなどが報告されている（Florida, 1997; Shan & Song, 1997; Frost, 2001; 林, 2007, 2008）。

2. 学習モデルと産業群の特性

所有優位性の獲得を主な目的とする直接投資のパターンは、とりわけ先端技術の確保が企業業績と密接に関連する半導体やバイオ医薬品のような産業群においてより顕著に観察される。このことは、企業の海外子会社設立のあり方が多様化していることを示唆する。このような変化を OLI パラダイムから考察してみると、必ず所有特殊的優位、立地特殊的優位、内部化優位のすべてを保有していなくても、海外に直接投資を行うことが可能であることを意味する。

Almeida（1996）は、アメリカのシリコンバレーに投資する日本、ヨーロッパ、韓国企業の半導体の技術優位を分析し、ヨーロッパや韓国の企業は、進出先であるアメリカ企業に比べ、技術力の弱い分野に直接投資を集中させていることを明らかにした。調査の結果、シリコンバレーに投資する外国企業は、進出先であるアメリカ企業より優位性を有することから進出するというよりも、むしろアメリカ企業から情報を獲得することを主な目的として海外子会社設立している。これらの企業は、先進技術の流れを把握し、企業内に知識を拡大することを狙いとしている（Almeida, 1996: 157-163）。

林（2008）は、Almeida（1996）と同様の問題設定をすることにより、アメリカの特定地域における欧州医薬品企業による研究開発活動について調査を行った。アメリカの中

²⁰ 日本企業は、直接投資の方法のほかに、アメリカに賦存する知識と関連する資源を獲得するため、有力な大学を支援したり、他企業の研究開発を財政的に援助したりする方法で、良質な情報や技術を獲得しようとする（Herbert, 1989）。

でも医薬品分野で技術的に優位性をもつとされるカリフォルニア州、ニュージャージー州、ペンシルバニア州に集中して研究開発拠点をかまえている欧州 7 カ国 22 社を対象にした。欧州企業によるアメリカにおける医薬品・バイオ医薬品に関する研究開発活動の成果として、欧州企業がアメリカにおいて関連特許を取得することがあげられるが、これら特許がアメリカの特許を引用しているかどうかを調べた結果、立地先であるアメリカに内在する技術を多く活用していることを明らかにした（林，2008： 28-33）。すなわち、欧州医薬品企業がアメリカの特許を引用するということは、医薬品技術の流れを表しており、これら企業のアメリカへの海外子会社設立は、何らかの優位性に基づく進出というよりは、アメリカの医薬品技術を習得するための進出であることを示すものといえる。

アメリカは、バイオ・テクノロジーに関する研究を商業的に利用することにより、世界のバイオ・テクノロジー市場を先導してきた。Shan & Song（1997）は、アメリカにおけるバイオ・テクノロジーの特許の数と外国からの直接投資の関係を明らかにした。巨大なクラスターを形成しているアメリカのバイオ・テクノロジー産業における地理的な優位性は、外国企業の直接投資を誘発する要因の一つである（Shan & Song, 1997: 267-268）。そして、このような特定産業の地域的集中は、同一産業に属する企業にはますます重要度を増す（Belderbos & Zou, 2006）。

とりわけ、バイオ・テクノロジーや半導体のような高度な先端技術を必要とする分野において、先進工業国の企業がアメリカに R&D センターを設立したり、アメリカ企業とのジョイント企業を設立したりする形での直接投資が多いが（Shan & Song, 1997: 271-272）、この場合の直接投資の目的は、アメリカ企業の先端技術の優位性を吸収するためのものである（Shan & Song, 1997: 280-281）。

Chung & Alcácer（2002）は、1987 年から 1993 年の間、アメリカへ直接投資を行った製薬産業、半導体産業、電気機器産業における進出の要因を比較分析した。分析の結果、技術優位や知識優位にアクセスできることが、直接投資の決定要因としてより重要視されるのは、製薬産業であり、重要視する程度は、半導体産業の約 2 倍、電気機器産業の約 4 倍にも達することが明らかにされた（Chung & Alcácer, 2002: 1551）。この結果から、進出する地域や国における学習を追求する直接投資は、その活動から得られる情報が将来の企業業績に大きくかかわる産業においてより顕著であることが示唆される。これらの産業は技術集約的な産業であることから、これらの産業群に属する企業は、ある程度の技術優位性を保有していることが推測される。このような産業では、コア技術の優劣が企業の業

績に密接に関連するので、企業はより優れた技術やより先端の技術を目指すと考えられる。

以上のことから、優位性の獲得を追求する直接投資の類型である学習モデルは、企業の保有する優位性の有無や優劣にかかわらず、戦略的に広範に推進される効率性モデルであるといえる。

第6節 寡占的反応モデル

Kinckerbocker (1973) の提唱した寡占的反応 (oligopolistic reaction) モデルは、集中度の高い寡占産業における企業間の相互作用的な行動に注目するモデルとして、企業行動における競争的同型化²¹の本質をもっともよく表している²²。

集中度の高い寡占状態とは、一般に、市場シェアのほとんどが、一部の少数の企業により占められている状態を指す。Kinckerbocker (1973) によれば、寡占状態とは、(1) 売手手が少数であり、(2) 製品が代替的であり、(3) 売手間の政策が相互依存する状態である (Kinckerbocker, 1973, 訳書: 3)。

Caves (1967) は、このような一般的な寡占の定義に、競争企業間に生じる「影響」や「反応」の概念を加えた。すなわち、競合相手企業に対し、自社の行動や戦略が与えるであろう影響を十分に認知できるほど、企業数が少ない状態であるのが寡占であるとした (Caves, 1967: 51)。なぜなら、プレーヤーの少ない競争状態においては、そのなかの特定企業の打ち出す戦略的行動によって、競争の寡占的均衡状態が変動する可能性が高くなるため、プレーヤーは互いの行動を意識するようになる。このような寡占状態においては、企業は、競争相手企業の打ち出す行動や戦略に「影響」を受け、その行動や戦略に対する「反応」として、ライバル企業と同じような意思決定が行われる。このことを、寡占的反応という (Kinckerbocker, 1973, 訳書: 3)。

たとえば、寡占状態において、一つの企業が製品の価格を引き下げることによって市場

²¹ 第3章で展開される社会的新制度論では、同型化には、競争的同型化と制度的同型化があるとする。このうち、競争的同型化とは、企業が効率性を追求した結果生じる同型化であり、正当性を追求した結果生じる制度的同型化とは異なるとする。

²² 寡占的反応モデルは、ライバル企業の海外子会社設立行動に対し、対抗戦略として同じように海外に子会社を設立するというように、企業の海外子会社設立の動機を説明する有力なモデルである。しかし、このモデルは、寡占産業に属する寡占企業の行動を説明するものであるため、本論文の実証分析に用いるサンプルの関係で、実証分析には寡占的反応モデルは含めない。

シェアを拡大しようとしたとよう。寡占市場でのパイはある程度決まっていると仮定する場合、この企業が市場シェアを拡大するということは、競争相手企業の占める市場シェアを蚕食することを意味する。この場合、競争相手企業は、相手企業の市場シェアが拡大されると同時に、自社の市場シェアが縮小されてしまう事態を回避するため、競合相手企業の値下げ戦略に対抗し、同じように値下げ行動に乗り出すこととなる。ここで注意を払うべきところは、最初に価格を下げる企業は、競争相手企業も同じように価格を下げると予測しながら値下げを決定するということにある。競争相手企業の行動を予測することは、寡占産業にしかみられない行動である。寡占産業におけるプレーヤーが、影響を与え合ったり、反応し合ったりする相互作用のことを、相互依存（mutual interdependence）という（Caves, 1967: 51）。

寡占産業にみられる相互依存の程度は、寡占の程度と連動する（Bain, 1968, 訳書: 121）。すなわち、寡占の程度が高い産業では、相互依存の程度が高く、反対に、寡占の程度が低い産業では、相互依存の程度が低い。このことを、企業の価格の引き下げ行動と関連づけると、売り手が少ない寡占産業では相互依存の程度が高いため、競合企業も製品の価格を引き下げる可能性が高く、一方、売り手が多く寡占の程度が低い産業では、同業他社の価格引き下げ戦略に反応する可能性は低くなる（Bain, 1968, 訳書: 51）。

このことから、寡占産業における相互依存性の特性を、海外に子会社を設立する企業行動に関連づけるならば、寡占産業では、競合関係にある企業が海外市場に参入したら、ライバル企業もその参入行動に対抗し同じように海外市場に参入する可能性が高いと考えられる。Knickerbocker（1973）によれば、寡占産業では、ライバル企業の海外市場でのシェア拡大は、寡占企業の間競争バランスに影響するので、ライバル企業の海外子会社設立行動を無視することができない。他方、非寡占産業では、一つの企業が海外に進出したとしても、その企業が拡大するだろう市場シェアの影響は、同業他社の多くの企業に分散されるため、競争的危険性が和らぐので、特定の企業の行動に敏感に反応することは起こりにくい（Knickerbocker, 1973, 訳書: 48-49）。このように、産業集中度の高度化、すなわち、寡占状態は、相互依存的な企業行動を生み出す。

企業間の相互依存的な競争戦略は、製品の高度化を促進する刺激になると同時に製品を同型化に至らす要因にもなりうる。日本の電卓産業はシャープとカシオによる寡占産業といえる。1971-1982年の間の両社の製品の高度化と寡占的反応の過程を観察すると、シャープは薄型の電卓を特徴とし、カシオは多機能で市場をリードしていた。競合関係にある

両社が、互いの製品を綿密に観察し相手企業製品の優れたところを競争的に自社の製品に反映する戦略を繰り返した結果、両者の製品は高度化した、製品間の特長や差がなくなってしまった（沼上ほか, 1992）。

寡占産業における相互依存性は、寡占産業と非寡占産業との間での寡占的反応の差を実証分析した研究（Yu & Ito, 1988）においても報告されている。1977 年から 1982 年の間における、アメリカの寡占産業であるタイヤ産業と、非寡占産業の繊維産業とでの海外子会社設立行動を比較分析した結果、タイヤ産業で寡占的反応としての海外子会社設立行動が観察された（Yu & Ito, 1988: 455-456）。また、寡占的反応は時期的に集中する特徴をもつということも報告されており、寡占的反応を時系列に分析した研究では（Knickerbocker, 1973; 三宅, 1984; 牛丸, 2000）、追従の海外投資が、時期的に集中する傾向があることが明らかにされた。

第 7 節 まとめ

本章では、企業の国境を越えた海外業活動を説明する既存の有益な理論をとりあげ、海外子会社設立について検討を行った。

本章の第 1 節から第 6 節にわたって考察したように、企業の海外子会社設立を通じた国際ビジネス活動を説明するこれらの諸理論の共通点は、海外に子会社を設立する企業の必要条件としての優位性が強調されるということである。第 1 節で検討した Bain（1968）、Kindleberger（1969）、Hymer（1976）による産業組織論的モデルにはじまる優位性の概念は、後続する第 2 節でのプロダクト・サイクル・モデル、第 3 節での内部化理論モデル、第 4 節での OLI パラダイム・モデル、第 6 節での寡占的反応モデル研究に影響を与えている。これらのモデルにおいては、企業が海外に進出する手段として、海外に子会社を設立することは目的合理的な行動としてとらえられ、企業内に賦存する優位性を最大に活用することで効用の最大化を図ることができるとされる。

優位性を保有する企業とは、規模の経済を発揮できる大企業であると認識される。このことについては、歴史的に行われた海外に子会社を設立する企業活動から証明されている。しかし、一方、本論文では、他社に対する相対的な優位を有しない企業であっても、海外に子会社を設立する場合があることにも注目する。たとえば、第 5 章で検討した学習モデルに示すように、ある企業は、優位性の活用（exploitation）ではなく、優位性の探索

(exploration) を主たる目的として、海外に子会社を設立する。競争上の優位性の構築を意図した海外子会社設立が行われていることを確認した (Almeida, 1996; Shan & Song, 1997; Penner-Hahn, 1998; Song, Almeida & Wu, 2003)。この点で、保有する優位性を海外の事業で発揮し、生産コストを削減したり海外市場を開拓・拡大したりすることによって、より大きな利益の創出を目指すという一般に認識される海外子会社設立とは、やや性質が異なる。しかし、優位性を獲得することで将来の利益を増加させようとする企業行動を説明する学習モデルは、本章で検討したほかのモデルと同様に、企業にとっての優位性の重要性が強調されていることに違いはない。

以上のように、企業の海外子会社設立を説明する伝統的な諸理論は、経済性の視点あるいは効率性の視点から構築されている。

第 3 章 新しいアプローチの可能性

第 1 節 価値合理的な企業行動²³

かつて、Abegglen & Stalk (1985) は、日本企業は利益率よりも売上高や製品の市場シェアに敏感であり、競争相手企業に遅れをとることをもっとも恐れる特徴があると指摘した。日本企業はライバル企業に遅れをとらないようライバル企業の行動に強い関心をもち、ライバル企業が新しい戦略や行動に打ち出るとそれをすぐ模倣する傾向がある (Abegglen & Stalk, 1985: 8-10)。他社の行動を模倣するということは、他社と同じような戦略や行動をとることを意味し、結果として同質的行動をとることになる (金, 2013: 25)。

実際、日本企業の同質的な行動は多様な場面で観察される。日本には、DRAM (Dynamic Random Access Memory) を生産する企業同士が、モデルが世代交代するごとに競合相手企業を意識した設備投資競争が繰り返される横並び現象があった。また、日本の半導体産業に関していえば、日本企業は製品の設計プロセスから相手企業の設計を取り入れているため、おのずと収斂してしまい完成製品の差がなくなる傾向があることが指摘されている (日本経済新聞, 1992)。

²³ 価値合理的な行動とは、ある行動に対する絶対的価値そのものへの意思的な信仰による行動を意味する (Weber, 1922, 訳書: 39)。

日本の化学産業においては、相互関連企業がほぼ同時に設備投資を拡大したり、飲料業界においては、ほぼ同時に類似製品を発売したりすることがある（浅羽, 1998, 2002）。海外に投資する場合の同質的行動としては、特定の地域に集中して進出することや（Kotabe, 1993; Smith & Florida, 1994; Head, Ries & Swenson, 1995）、特定の時期に集中して海外子会社を設立することが報告されている（牛丸, 2000）。競合他社に遅れをとることで、競争のバランスが崩れるリスクを回避するため、他社の先行投資を模倣するのである（Leahy & Pavelin, 2003）。

海外に子会社を設立に事業を展開する場合、国内での事業に比べ、コストとリスクは相対的に増大する。それにもかかわらず、中国市場への投資ラッシュの例にみるように、時期を同じくして特定地域に海外子会社を設立する企業が少なくない。

このような、ほかの企業行動を意識しその結果として同じような行動パターンを選択するこのような企業行動は、一見すると第2章の第6章で検討した寡占的反応モデルに類似しているようにもみえる。しかし、経済合理的な企業行動の1つとして理解される寡占的反応モデルの説明では、これらの企業行動を説明するには限界がある。たとえば、一時的な海外集中投資は、経済学の理論では予測不可能なところが多いのである。第2章で検討した従来の効率性の視点から構築された理論だけで説明するには限界があるのである。次節では、新制度論に基づく正当性の視点から、海外に子会社を設立する企業行動のメカニズムを考察する²⁴。

第2節 社会学的新制度論を中心とするモデル²⁵

1. 正当性の作用効果

（1）制度化されたルールとしての正当性

正当性（legitimacy）²⁶は、社会学的新制度論（以下、新制度論とする）における主要

²⁴ 新制度論は、組織がほかの組織の意思決定を含む行為を模倣するプロセスとその結果に注目するものであつて、組織がほかの組織との差別化を図ることには注目しない。詳しくは、Pedersen & Dobbin（2006）を参照されたい。

²⁵ 本節の記述の多くは、金（2012）に基づく。

²⁶ Legitimacyを表す日本語は、研究者によって表記が異なる。正当性（野中ほか, 1978; 吉田, 1986; 浅羽, 1998; 牛丸, 2000; 櫻田, 2003; 磯辺・牧野, 2008）と正統性（金子, 1993; 佐藤・山田, 2004; 安田・高橋, 2007; 松嶋・高橋, 2008; 井上, 2011）と混在される。本論文では、正当性と統一表記する。

概念の一つである (Deephouse, 1996: 1024)。正当性とは、企業行動が、規範、価値、信念、定義といった社会的に構築されたシステムの中で、望ましく、妥当で、適切であるという一般化された認識や仮定である (Suchman, 1995: 574)。規範、価値、信念、定義というような社会的に構築されたシステムは、制度として機能する。制度には、組織を表すものと、ルールを表すものがある。組織を表すものには、国家、家族、大学、企業などがあり、ルールを表すものには、法律、規範のようなものがある²⁷ (櫻田, 2005: 540)。

企業が正当性の基準に従い意思決定をするということは、このような制度的環境からの圧力を受け、社会の期待に従い行動することを意味する。すなわち、企業を取り囲む環境に広く認識されている諸制度は、企業をはじめとする組織を変化させるほどの影響力をもつのである。正当性は、企業をはじめとする組織が、社会システムから受ける組織に対する評価である (Deephouse & Carter, 2005: 329)。

企業が社会システムからの評価としての正当性を獲得しようとするのは、正当性が、制度化されたルール (institutionalized rule) として機能するからである (Meyer & Rowan, 1977: 340)。制度化されたルールは、当然のものとして社会のなかに埋め込まれ、世論を形成するだけでなく、場合によっては法的効力をも発揮する。たとえば、特定の場所に掲示される禁煙マークは法的拘束力を有するわけではないのに、一度制度化されてしまうと、ルールとして制度的な影響力を発揮するようになる (Meyer & Rowan, 1977: 341)。

Meyer & Rowan (1977) によれば、制度化されたルールは、組織に対し神話として機能し、多くの組織はそれらを儀式的に採用する。儀式的に採用するということは、制度化されたルールが、実質的に経済的な効果を生み出すかどうかには、注意を払わないことを意味する。たとえば、一般に、仕事に怪我をした労働者は医療上の処置をしてもらうべきであり、バスの運行会社は指定された路線を運行すべきであり、大学は必要とされる学科を維持すべきであると認識されている。しかしながら、そのように認識されながらも、その労働者が適切に治療されているかどうか、そのバス路線の乗客の数が多いかどうか、その学科への志願者の数が多いかどうかは、実際、重要視されない (Meyer & Rowan, 1977: 355)。なぜなら、組織にとってのより重要な関心事は、社会的に当然と認識される制度化されたルールに同調することによって、正当性を確保することだからである。すなわち、

²⁷ 制度について記述する Scott (2001) によれば、制度的要素には、規制的 (regulative)、規範的 (normative)、認知的 (cognitive) な要素がある。規制的制度には法律や制裁が含まれ、規範的制度には免許や認可などがあり、認知的制度には社会的普及や同型化²⁷が含まれる (Scott, 2001: 53-100)。

企業が制度環境からの圧力を受け正当性を追求する行動は、価値合理的行動として理解される。

組織は、正当性を確保することで、結果として、事業活動に必要な資源、企業としての社会的安定性、持続的な生存の可能性などを確保できる (Dowling & Pfeffer, 1975; Meyer & Rowan, 1977; Fennell, 1980)。

たとえば、正当性を獲得すれば、組織に対する評判やロイヤルティが高まるので、結果的に、組織活動に必要な、借入、寄付、投資をより受け入れやすくなるのである (Meyer & Rowan, 1977: 351; DiMaggio & Powell, 1983; Suchman, 1995)。また、さらに、企業に対する高い評判やロイヤルティは、就職先としてのその企業の魅力度を高める効果があるため、有能な新卒者を雇用しやすくなる (Turban & Greening, 1997; Newbury, Gardberg & Belkin, 2006: 667)。優秀な人材をたくさん雇うことで企業の業績も高まり、業績の良いその企業にはさらに多くの優秀な入社志願者が集まる可能性が高くなる。このような正の循環が繰り返し起こると、その組織の成長と生存が確保される。したがって、組織は、外部環境から適切であると定義される行動パターンを採用しようとし、その行動パターンはほかの組織との相互作用を通じて、さらに強化される (Westney, 2005: 64)。

このように、新制度論では、企業をはじめとする組織が制度環境から正当性を獲得すれば、生存の可能性が高まることが強調される (Meyer & Rowan, 1977; DiMaggio & Powell, 1983; Meyer & Scott, 1983; DiMaggio, 1988; Powell, 1988)。組織の獲得した正当性とその組織の生存可能性の相関については、いくつかの実証研究においても証明されている (Carroll & Hannan, 1989; Baum & Oliver, 1991, 1992; Shane & Foo, 1999; Delmar & Shane, 2004)。1971-1987 年の間、カナダのトロントにおける保育センターの生存率について、制度的連結の影響との関連を調査した Baum & Oliver (1991) では、外部の関連機関と有機的な連結を有することで外部環境から正当性を獲得していた保育センターの生存率が、そうでない保育センターに比べ有意に高く、また、組織としての失敗のリスクを軽減される効果があることが実証されている。

(2) 合理的行為としての正当性の追求

一般に、企業とは利益を追求する組織であるとみなされる。そのため、企業は効率性の基準に従い行動するのが当然と認識される。正当性にしがうということは、効率性の基準に対立する概念であるため (Meyer & Rowan, 1977: 340-341)、一見すると、非合理的

な意思決定のように受け入れがちである。この問題に対し、Oliver (1997) は、正当性を追求することは合理的な行為であると認識している。すなわち、効率性と生産性を考慮する意思決定は、経済性の視点から合理的であり (economic rationality)、他方、歴史的な習慣や社会的な正当化に誘発された意思決定は、規範的な視点から合理的 (normative rationality) であるとした (Oliver, 1997: 701-702)。

正当性を獲得しておけば、たとえ運が悪く失敗した場合においても、企業は、利害関係者や投資家に対し論理的に説明することも可能になる (Meyer & Rowan, 1977: 349)。このことは、ほかの経営者の行動に追随する傾向があるとする名声モデル (reputation/principle-agent model) と類似する。名声モデルによれば、専門経営者、すなわち、雇われ経営者は、自分に対する評価に敏感であるので、自分の下した意思決定の結果が失敗に陥るリスクを回避するために、他社の経営者と同じような意思決定をする傾向がある (Devenow & Welch, 1996: 607-609)。なぜなら、ほかの経営者と同じ行動をしておけば、失敗したとしても、多くの経営者が選択する意思決定であるため、自分の評判が落ちることはないと言われる。なぜなら、利害関係者たちにとって、多数の経営者の類似した意思決定は、経営者の一般的な行動性向であるという正当性として機能するからである。このような、自分の有する情報を無視してまで、ほかの経営者の投資行動に追随する同質的な行動は、経営者にとっては合理的な判断であると解釈される (Scharfstein & Stein, 1990: 465-466)。

現実の企業は、制度化されたルールにしたがうために使われる費用をコストとして認識しながらも、コストを減らすよりはそのルールに従ってしまうというジレンマを経験する (Meyer & Rowan, 1977: 355)。たとえば、大学が、ノーベル賞の受賞者を雇うならば、学校の名声があがり、研究助成金や優秀な学生を確保できる可能性は増加するが、その見返りとしての利益が予想より低い場合があるかもしれない。同様に、高価な技術や設備を取り入れることや、著名なコンサルタントを雇うことが、利益につながることなく、ただの費用として終わってしまうこともあり得る。しかし、正当性の視点からすれば、これら活動が生産性や収益性に結び付かなくても、制度化されたルールにしたがうことは、組織の内外部から正当性を獲得・維持する源泉になると理解される (Meyer & Rowan, 1977: 355)。

近年、CSR (Corporate Social Responsibility: 企業の社会的責任) に対する社会的関心が高まるにつれ、CSR への取り組みをアピールする企業が急増しているが、このような現

象も企業が制度環境から信頼を獲得しようとする行為として理解されよう(金, 2013: 26)。

また、企業の決算情報のなかに含まれる環境報告書に対しても、正当性の概念を用いることができる。環境を配慮した活動情報を開示することで、その企業は社会的に高い評判と信頼を獲得することができるのである(Wilmshurst & Frost, 2000; Milne & Patten, 2002; O'Donovan, 2002; Cho & Patten, 2007)。

さらに、企業や学校が、ISO (International Organization for Standardization: 国際標準化機構) 規格を組織活動のなかに取り入れることについても、同じ脈絡で考えることができる。ISO 規格を獲得するためには一定条件をクリアする必要がある、登録のためのコストも発生する。それでも、組織が ISO9000 (品質管理システム) や ISO14001 (環境管理システム) などを採用することは、正当性を確保するための選択として解釈できる(Zhu, Cordeiro & Sarkis, 2013)。なぜなら、一定の規格を保有することは、品質管理や環境を配慮する組織として認識され、その組織に対する評判が高くなるからである。

以上のことから、企業は、同じ制度環境のもとで、制度化されたルールにしたがうことによって正当性を確保しようとすることが受け取れる。

2. 正当性の源泉としての制度的同型化

Hawley (1968) では、組織はその組織の属するある集団のなかに存在する個体に対し、その個体と同じ環境にあるほかの個体に類似させることがあるが、そのプロセスを同型化(isomorphism) と定義される²⁸ (DiMaggio & Powell, 1983: 149)。

同型化の中でも、制度的同型化(institutional isomorphism)²⁹の概念は、現代の組織活動に広く行きわたっている儀式的な行為を理解するうえで、有用なツールとなる

²⁸ 多くの組織が同じような意思決定を行なった結果としての同型化の様相は、企業活動に関する研究において観察される。

たとえば、企業買収(Haunschild & Miner, 1997)、財務(Scharfstein & Stein, 1990)、銀行貸し付け(Haveman, 1993)、研究開発(Almeida, 1996; Shan & Song, 1997)、海外投資(Knickerbocker, 1973; Yu & Ito, 1988; 牛丸, 2000; Guillén, 2002, 2003; Lu, 2002; Chan, Makino & Isobe, 2006; Lieberman & Asaba, 2006)のように、広範囲な分野にわたって報告されている。

²⁹ DiMaggio & Powell (1983) では、組織の同型化現象には、制度的同型化のほかにも競争的同型化(competitive isomorphism)があるとしている。競争的同型化は、競合相手企業の行動への反応として、対抗的に同じような行動をとる企業行動を説明する寡占的反応モデルで観察される。寡占的反応モデルにみる目的合理的行動は、経済的かつ効率的な意思決定の結果として理解される。寡占的反応モデルについては、第2章第6節を参照されたい。

(DiMaggio & Powell, 1983: 130)。制度的同型化とは、企業をはじめとする組織が似通っていく現象、あるいは似通っている状態と定義される (DiMaggio & Powell, 1983: 155)。すなわち、プロセスとしての過程を指す場合もあれば、結果としての状態を指す場合もある。

制度的同型化では、企業間の似通った行動は、企業の活動する制度環境への反応と解釈され (DiMaggio & Powell, 1983; 牛丸, 2000)、その反応は、制度環境からの正当性を獲得しようとするためのものとして理解される (Meyer & Rowan, 1977; DiMaggio & Powell, 1983)。

前項で考察したように、正当性とは、規範、価値、信念、定義のような社会システムから、企業行動が、望ましく、妥当で、適切であるという一般化された認識や仮定を意味する (Suchman, 1995: 574)。制度的同型化は、正当性の原理に従って導かれた同型化現象であり (牛丸, 2000: 35)、制度的同型化の帰結は、組織の外部環境から獲得する正当性であることから (Meyer & Rowan, 1977; DiMaggio & Powell, 1983; Deephouse, 1996)、制度的同型化は、正当性の源泉として理解することができる。

このように、制度的同型化は正当性を優先する概念である。効率性の原理からみると非効率であっても、社会的に正当であるとみなされるのであれば、企業は同質的な行動をとると理解される (Meyer & Rowan, 1977; 牛丸, 2000: 36)。正当性を確保できるならば、社会的にも安定性を確保でき、結果として、企業の成功と生存の確率も増加するからである (Meyer & Rowan, 1977: 349)。そして、正当性を求める企業が増えれば、時間の経過とともに、結果的に企業間の行動は同質化することになる。

新制度論の視点に基づけば、企業は、同じ組織フィールドにおいて、より正当であり、より成功したとみなされる企業を模倣する傾向がある。経営者にとっては、その意思決定が模倣行動であるとしても、何の行動も起こさないよりは何かを実行していることが重要であったり、成功企業と同じ行動をとることで、意思決定能力の面において成功企業と同等の評価を受けることが重要であったりする (Galaskiewicz & Wasserman, 1989: 455)。

ほかの企業と同じような意思決定を選択することは、不確実な状況に直面した場合においてより起こりやすい。企業を取り囲む環境が複雑な場合は、それだけ意思決定を行う際に考慮する要因の数が増加するので、複雑な環境における判断を迫れる意思決定者はより大きい不確実性を経験する (Duncan, 1972: 313)。不確実性の高い状況では、より一層模倣行動が起こりやすい (Cyert & March, 1963; DiMaggio & Powell, 1983)。

企業の直面する不確実性とその場合における決定行動の傾向を、企業の海外子会社設立に関する決定行動に関連付ければ、海外に子会社を設立することは自国の慣れた環境とは異なる環境で事業を行うことになるので、海外に子会社を設立する企業はそれに関決定の際、直面する不確実性の程度は相対的に大きくなる。政治、経済、言語、商習慣、顧客の性向などの情報について、自国のそれに関する情報より相対的に疎いので、進出の可能性を検討する段階から、企業はより大きい不確実性を経験すると考えられる。

このように海外に子会社を設立することは不確実性の高い状況となるが、企業が、より規模の大きい企業の海外事業拡大を模倣し、海外に子会社を設立することや (Gilbert & Lieberman, 1987)、同一産業内において海外子会社を設立する企業が増加するにつれ、海外に子会社を設立する行動が正当的な行動と認識され、それに影響された模倣的な海外子会社設立行為が行われる (Chan, Makino & Isobe, 2006)。

DiMaggio & Powell (1983) は、このような制度的同型化の現象を類型化し、「強制的同型化 (coercive isomorphism)」、「規範的同型化 (normative isomorphism)」、「模倣的同型化 (mimetic isomorphism)」があるとした。以下、これらの詳細について検討する。

(1) 強制的同型化

強制的同型化は、政治的な影響と正当性に起因するものであり (DiMaggio & Powell, 1983: 150)、規制当局と依存関係にある組織が受けたフォーマルとインフォーマルな圧力と関係する (Wilson & Mckiernan, 2011: 41)。組織が受ける政治的影響とは依存関係にある組織からの圧力のことであり、正当性とはある組織が活動する社会環境から受ける文化的期待による圧力のことを意味する (DiMaggio & Powell, 1983: 150)。文化的な期待や規範は、組織に対し、間接的ではあるが、強制的な圧力をかけるパワーをもつ (Wade, Swaminathan & Saxon, 1998: 905)。組織にかかる政治的影響はフォーマルな圧力であり、正当性はインフォーマルな圧力と理解される。

政治的圧力を行使する組織とは、圧力を受ける側からすれば上位の組織となる。上位の組織には、行政機関や、親企業、請負元などがあると考えられる。政治的圧力はこのような上位の組織によって行使されるが、組織の形態を有しない場合がある。組織の形態を有しない政治的圧力、企業の政策に拘束力をもつものとして法律や規制があり、拘束力をもたないものとしては業界標準が考えられる。

組織を強制的同型化に導く制度的圧力の中で、もっとも強力なファクターは、政府と関

連するものであり、政府政策や関連法律がある。政府の規制は、組織に対し、機会と制約を課することによって、企業の資源の流れに影響を与えると同時に（Carroll, Delacroix & Goodstein, 1988; Wade, Swaminathan & Saxon, 1998）、企業の意思決定や行動にも影響を与える。

具体的な例としては、環境規制に厳しい国の政府は、製造業者の設備投資に対し公害防止技術を採用するよう働きかけるし、法律として強制することもできる。また、非営利組織が、会計処理を行ったり会計士を雇用したりすることも、租税法の要件を満たすためと理解される（DiMaggio & Powell, 1983: 150）。海外に設立された子会社は、現地の雇用慣行や労働政策を遵守しなければならなし、本国の本社に報告をするときは、内部共通の報告システムを使用しなければならない（Rosenzweig & Singh, 1991: 347）。このように、企業をはじめとする組織が、強制力をもつ政府の政策や法律にしたがうことによって、同型化する結果となる。

強制的同型化は、外部組織からの公式的圧力（formal pressures）だけでなく、非公式的圧力（informal pressures）にも影響される。すなわち、企業に対し強制力を発揮する機関や法律的な規制などは公式的圧力にあたり、社会環境からの企業に対する文化的期待は非公式的圧力にあたる。（DiMaggio & Powell, 1983: 150）。

企業行動を強制的同型化に導く非公式的圧力の一例として、標準規格があげられる。標準規格には、ISO や JIS（Japanese Industrial Standards：日本工業規格）のような標準化団体によって定められたデジュール・スタンダード（de jure standard）と、定められた規格であるわけではないが、特定企業の製品が市場に広く浸透することによって実質的に標準化されたデファクト・スタンダード（de fact standard）がある。とりわけ、法律で定められていないデファクト・スタンダードでさえ、企業に対し、標準規格と同じような働きをかける性質をもつと考えられる。たとえば、ワードやエクセルのような Microsoft Office、コンピュータのキー・ボードの配列、ビデオ・カセットの VHS 方式などは、法律で規格が定められているわけではないが、後発企業はデファクト・スタンダード規格を採用せざるを得ない圧力を受けるのである。なぜなら、一度、特定の規格が多くの企業と消費者によって一般的に利用され制度として認識されるようになれば、その規格を採用していない製品は消費者に受け入れてもらえなくなるからである。

強制的同型化を企業が海外に子会社を設立する行動に関連付ければ、外国政府や取引先のような組織からの進出要請による海外子会社設立を考えることができる。とりわけ、相

対的に規模の小さい中小企業の場合においては、自社の独自の企業戦略による海外進出のほかにも、生産設備を海外に移転した発注元である取引先や親企業からの進出の要請を受けて海外に子会社を設立することがあると考えられる。

1980年代の半ばまで輸出指向型であった日本の場合、1985年のプラザ合意以降の円高や貿易摩擦を契機に、価格競争力の低下を回避するため、生産拠点の海外への移転が活発に行われた。自動車や電気製品のような組立産業においては、発注元の規模が大きいため、発注を受ける側からすれば、発注元企業は大口取引先でなる。発注元との継続的な取引関係を維持することは、企業の業績に密接にかかわるので、取引先からの要請を受けての海外子会社設立が多い。このことはいくつかの研究においても報告されている（米倉, 1997; 鬼塚, 2009）。

企業が海外に子会社設立を決定するのは、このようなはっきりした進出の要請がない場合にも行なわれる。国内で取引関係にあった得意先が海外に進出したため、追隨的に海外子会社設立を決定する場合である。海外に子会社を設立する計画がなかったのに、得意先が国内での事業より海外での事業に集中することになった場合、一緒に進出することで、国内での取引関係を維持しながら、海外事業を拡大する得意先との取引で業績をあげることができるからである。このような場合は、製造業における水平的な取引関係にのみならず、サービス業にも観察される。たとえば、広告代理店、会計事務所、銀行などが、得意先との関係を維持するために追隨的に海外に子会社を設立することが報告される（Aharoni, 1966, 訳書: 68-70）

企業に対し政治的圧力を行使する組織は、圧力を受ける側からすれば上位の組織となる。企業に対する上位の組織には、行政機関や親企業及び請負元などがあると考えられる。これらの上位組織から何らかの理由で進出要請を受けて海外に子会社を設立する場合が強制的同型化に該当する。強制的同型化は、相対的に規模の小さい企業がよりよく遭遇する形態かもしれない。

このようにしてみると、制度的環境を構成する強制的要因が正当性を高めると結論づけられる。

(2) 規範的同型化

規範的要因は、主に専門職業化（professionalization）から生み出される同型化と関連する（DiMaggio & Powell, 1983: 150）。

組織が、組織の内外部からの圧力を受けるように、専門職も、制度環境から強制的圧力や模倣的圧力を受ける。もっとも、専門家たちは互いに異なる組織に属する場合がほとんどであるが、それにもかかわらず、ほかの組織の専門家たちと非常に類似した行動をとる傾向がある (DiMaggio & Powell, 1983: 152)。規範的同型化は、教育機関や専門家の専門知識にもとづいた制度環境の影響を受けた結果として生じる同質的な行動と理解される。

DiMaggio & Powell (1983: 152) によれば、専門職業化による同型化は 2 つの経路に依存する。1 つは、大学の専門家が生み出す公的教育と正当性によるものであり、もう 1 つは専門家のネットワークの成長と精緻によるものである。すなわち、規範的同型化は、大学のような信頼される教育機関における専門知識の発信と、専門家の中に存在するネットワークを通じて広がる。

1 つ目の、大学や専門的な訓練センターのような教育機関は、専門的な経営者の間における組織的な規範を開発するうえで重要な役割を果たす。専門的な教育機関は、組織的で専門的な行動に関する規範的なルールを定義したり普及したりするための手段になるのである (DiMaggio & Powell, 1983: 152)。制度的機関である教育機関が、所与の定義、モデル、規範、基準などをさらに広める役割を果たしているといえる。欧米の著名なビジネス・スクールでは非常に類似した経営者教育プログラムを提供している。ときにはこれらの教育機関の間で教育者の交換を行うこともあるので、教育機関により提供される教育コンテンツはさらに類似し規範的になるのである (Westney, 2005: 56)。

専門教育を受けた経営者は、自分の属するビジネス分野や専門領域の規範や標準に頼る傾向がある。なぜなら、ビジネス分野や専門領域における規範や標準は、経営上の問題や専門的な問題に対し、適切かつ基準にあった解決策を提示してくれるからである (Galaskiewicz & Wasserman, 1989: 455)。このような規範や標準は、大学教育のほかにも、ワークショップ、セミナー、講習会、専門雑誌、業界誌などの媒介を通じて、専門家の中に広がる (Galaskiewicz & Wasserman, 1989: 455)。

規範的同型化は専門職業化から生じるものではあるが、専門教育機関や専門知識を有する人材により行われるだけでなく、優秀な人材を確保しようとする組織自らによっても行われる。たとえば、Fennell (1980) によれば、アメリカの病院は、効率性や合理性にしたがうよりは、社会的な正当性の規範に従い行動する。病院が提供するさまざまなサービスや設備は、実質的な必要性によるものではなく、ほかの病院と同レベルのものを提供することによって、社会環境から正当的であると認められるからである (Fennell, 1980: 505)。

組織の名声や資源は、優秀な専門家を引きつける重要な要因となり (DiMaggio & Powell, 1983: 154)、これら優秀な専門家は、顧客を増加させる力をもつと考えられる。病院の場合、優秀な医者を確保しておけば、病院の知名度があがるとともに、患者を引き寄せる効果がある (Fennell, 1980: 505)。したがって、病院は、せめてほかの病院と同質的な設備やサービスを提供しようとする。

世界の著名な MBA やビジネス・スクールが、似通ったような政策やカリキュラムを提供していることも同じ脈絡で解釈することができる。Wilson & Mckiernan (2011) は、イギリスの経営大学院が、内外の制度的な圧力を受け同型化していくことを報告している。このことは、1970 年代、アメリカにおいて導入された世界のビジネス・スクールに対するランキングと、1986 年、イギリスに導入されたリサーチ・ランキングとに関連する (Wilson & Mckiernan, 2011: 461-464)。格付け機関により発表されるランキングは、大学院のレベルを判断する 1 つの尺度となり、大学院の関係者の士気を高めるだけでなく、外部の利害関係者からの資金援助に影響を与える (Kogut, 2008: 191)。将来の入学志願者やより優れた研究者のリクルートにも影響を与えるであろう。そのため、ランキングに興味をある経営大学院は、教育機関として研究機関としての評価基準にしたがった政策を取り入れることで、ますます似通っていくのである (Wilson & Mckiernan, 2011: 464)。

2 つ目の、専門家たちの組織を越えたネットワークは、新しいモデルや技術などを組織内に急速に拡散させる機能をもつ (DiMaggio & Powell, 1983: 152)。したがって、同程度の職についている専門家たちは、類似した意思決定を行う傾向が強く、結果的に組織間の同型化が進むのである。

組織で行われる人材選抜も、規範的同型化を誘発する重要なメカニズムの一つである。優秀な人材の採用は、一般に同業他社からの人材の引き抜きや、専門教育機関からの人材の抜擢、もしくは通常の昇進慣行などを通じて行われる (DiMaggio & Powell, 1983: 152)。それら人材の有する専門知識は、入社時や入社後のキャリア・アップを通じてより規範的なものになるので、専門知識にもとづいた彼らの活動は、結果的に組織間の同型化を促す要素となりうる。なぜなら、制度的同型化の視点からみると、一般に、各企業が人材を採用する基準は同質的であるため、採用された新人社員、専門職、専門経営者の知識や、問題に取り組む姿勢などは、類似する可能性が高いと考えられる。したがって、彼らは問題解決や意思決定において、自分たちの規範によって正当化された選択をすると予想される。また、組織を越えたネットワーク新しいモデルや技術などを組織内に急速に拡散させる機

能をもつことから (DiMaggio & Powell, 1983: 152)、専門団体や協会のような交流の場に参加する程度が高ければ、ほかの組織との同型化の程度はより高まることが予想される。

専門教育を受けた外部の経営学者やコンサルタント、あるいは、企業内の特定業務に従事する人材といった専門家の知識は、規範的な性質をもつ。そのため、企業が専門知識を有するこれらエキスパートの意見を求めたり意思決定に反映したりする可能性が高い。各々の企業がこのような意思決定のプロセスを好むと仮定するならば、結果的に多くの企業が他社と同じような意思決定を行うことになるであろう。なお、企業はそのような専門知識を有する人材を直接に雇用し企業内に常住させるか、コンサルタントに顧問料を払いアドバイスを受けるか、あるいは、協会のような業界団体に存在する専門家の指針にしたがうなどの方法で、規範的同型化の経路をたどると考えられる。

このようにしてみると、制度的環境を構成する規範的要因が正当性を高めることが結論づけられる。

(3) 模倣的同型化

模倣的同型化は、不確実性に対する反応として、他の組織を真似ることによって生じる同型化と関連する³⁰ (DiMaggio & Powell, 1983: 150)。

不確実性は、模倣行動を引き起こす強力な要因である (DiMaggio & Powell, 1983; House & Singh, 1987)。組織的な技術がよく理解できていなかったり、目標が曖昧だったり、環境がシンボリックな不確実性を創出するような不確実な状況において、他の組織を真似する場合である (DiMaggio & Powell, 1983: 151)。企業が同質的な行動をとる傾向は、市場の反応、サプライヤーの配送、株式の態度、競合企業の行動、政府機関の将来の行動などに対する不確実性が存在するとき (Cyert & March, 1963: 119)、より強まると考えられる。

組織は、同じフィールドにある、より正当でより成功的であるとみなされる類似した組織を真似する傾向がある (DiMaggio & Powell, 1983: 152)。たとえば、大企業や成功した企業も、模倣の対象になりやすい (Haveman, 1993: 598-600)。なぜなら、規模の大きい

³⁰ ほかの組織と同じような行動をとるという意味では、第2章の第6章で検討した寡占的反応モデルに類似しているようにみえるが、あくまでも競争の原理にもとづいた合理的判断のもとで他社に追随することを説明する寡占的反応モデルとは明確に異なる。

Weber (1922) の行為の類型モデルをかりるならば、模倣的同型化は価値合理的行為であり、寡占的反応モデルは目的合理的行為となる。

企業や成功した企業は、世間への認知度が高いためその企業に関する情報を収集しやすい
うえ、そのような企業の規模と成功の実績それ自体だけで正当性を有すると考えられるか
らである。

模倣の対象となる企業は、大企業や成功した企業に限らない。規模の程度が同じような
企業も、模倣の対象になりうる (Haveman, 1993: 597-598)。なぜなら、規模の類似した
企業は、組織の構造、戦略、資源、制約などにおいて、より類似した環境に依存している
ことになるためである (Haveman, 1993: 597)。模倣する側からすれば、規模や戦略の似
た企業を模倣するほうが、より安全で、より真似しやすいかもしれない。

模倣的同型化の特徴は、模倣される側の意思に関係なく行われることにある。模倣され
る側は、模倣行為のなされる事実には気がつかないかもしれないし、模倣されることを望ん
でないかもしれない。そのため、模倣的同型化は、模倣行為を行う側からすれば都合のよ
い要因となる。そして、模倣行為は、従業員の移動や転職などにより間接的に行われたり、
コンサルティング会社や産業貿易組織のような団体を通じて明示的行われたりする
(DiMaggio & Powell, 1983: 151)。

しかしながら、多くの組織は、制度化されたルールを採用することが、実質的に経済的
な効果を生み出すか否かよりは、儀式的に行うことに重みをおく (Meyer & Rowan, 1977:
355)。同様に、模倣の効果が効率性を高める具体的な証拠をもっているかどうかよりは、
模倣のプロセス自体の普遍性に価値がおかれがちである (DiMaggio & Powell, 1983: 152)
ことを看過してはいけない。

模倣行為の例としては、欧米の成功的な法廷、軍隊、警察、郵便、教育システムなどを
研究させるため、日本政府が官僚たちを各国に派遣したことや、アメリカ企業が生産性や
人事問題を解決するため、QC 活動のような日本の企業モデルを取り入れることがあげら
れる (DiMaggio & Powell, 1983: 151)。

模倣的行動を海外子会社設立行動に関連づければ、自国で活動するほかの企業の海外進
出行動に影響され、参入を決定することや (Henisz & Delios, 2001; Guillén, 2002, 2003)、
国内産業レベルでの同業他社だけでなく、グローバル産業レベル、現地国産業レベルで、
同業他社の進出行動を参考にし、海外子会社設立を決定する (Chan, Makino & Isobe,
2006) ことなどが、模倣的同型化として解釈されよう。とりわけ、大手企業や成功した企
業の投資動向が、自国のほかの企業の投資の意思決定に与える影響は、特に大きい。

浅羽 (1999: 141) は、制度的同型化の中でも、企業間の同質的行動の要素にもっとも当

てはまるのは模倣的同型化かもしれないとしている。

このようにしてみると、制度的環境を構成する模倣的要因が正当性を高めることが結論づけられる。

3. まとめ

本節では、企業活動は、企業をとりまく環境、すなわち、制度、社会、利害関係者などとの関わりなしには成立することができないことに注目し、社会学的新制度論から考察を行った。新制度論では、社会環境あるいは制度環境と組織との関係に注目する研究領域であり、とりわけ社会に広く浸透している価値や規範といった文化的要因を重要視する（東, 2004）。

企業は必ずしも第2章でみるような目的合理的な選択をするわけではなく、制度環境とのかかわりの中で、正当性の基準に従い価値合理的な選択を行うと考えられる。制度環境から正当性を獲得することで、企業は社会的安定性や生存の確率を高めることができる。正当性を求める企業行動は、ほかの企業と同じような行動として具現化される。

このような類似した行動のメカニズムを説明する同型化の分析を通じて、正当性の源泉として、強制的要因、規範的要因、模倣的要因があることを検討した。強制的要因は上位組織からの圧力によるものであり、規範的要因は専門機関や専門家による規範的知識にものであり、模倣的要因は不確実性の中で成功した企業や正当的と認められる組織の行動に影響されるものである。

第3節 海外子会社の撤退要因の検討³¹

第2章では、企業の海外へ直接投資の活動を説明する伝統的なメカニズムについて考察した。それでは、それらの要因に刺激され海外への進出を果たした企業にとって、海外子会社設立をした後、それらの海外子会社設立の決定誘因が欠けた場合はどうなるであろうか。海外子会社設立の誘因が解除された軽減されたりする場合であっても、企業は依然として進出先での事業活動を継続するであろうか。

第2章での考察のとおり、海外子会社設立が行われる動機は海外での収益の機会を追求するという経済性や効率性に起因する。一方、撤退が行われる要因は、一般に、損失の発

³¹ 本節での記述の多くは、金（2014）に基づく。

生やリスクの増大の結果として生じるものであると理解されよう。このように、撤退は、投資行動とは常に収益とリスクのトレード・オフとして決定されるものであるから、投資の側面だけでなく撤退の側面を考察することは有意義なことである³²（今木, 1987: 73）。

撤退は企業のライフ・サイクルの通常の部分を成していることから（Boddewyn, 1979: 26）、企業活動につきまとうものと理解される（Benito, 2005: 246）。とりわけ、企業間の技術の格差は狭まるなか、企業はますます厳しい経営環境にさらされるおり、現在の業績が優れているとしても、業界での淘汰や撤退の危機はつきまとう。こういった意味から、撤退について議論すべきであると考えられる。

以下では、海外事業からの撤退の要因を検討していく。

1. 海外子会社の撤退に関する先行研究

海外事業からの撤退とは、本国の親会社が在外子会社の企業活動に対する支配を放棄することと定義される（洞口, 1992: 107）。

企業の国際ビジネス活動に関する研究を考察すると、先行研究のほとんどは海外子会社設立時に焦点が合わされている。海外事業からの撤退に注目する先行研究は、1970年代にはじまっていたが、海外子会社設立に関する研究に比べると質量ともはるかに少ない。海外子会社設立からの撤退に関する研究は海外事業からの撤退についていち早く注目したのは、Hirschman（1972）³³と Behrman（1972）³⁴である。20世紀前半まで行われたラテンアメリカへの海外子会社設立とその後の撤退を調査した Hirschman（1972）では、企業の意思判断による自発的撤退よりは、現地国の収用³⁵による非自発的撤退が少なくなか

³² 撤退は、当該の事業からの採算が悪化したり事業が失敗したりというような要因によるものがあることから、マイナスのイメージがつきまとうかちである。しかし、進出時の初期の目的を達成した理由から撤退する場合もある。このような視点から、海外に直接投資を行う企業は、撤退を国際戦略の一環として位置づけ、撤退を戦略的に模索することも必要である（今木, 1987: 95）。

³³ 本論文で参照した Hirschman（1972）は、New Jersey 州の Princeton で刊行される *Essays in International Finance* (1969, No. 76) に掲載された論文の転載版である。

³⁴ Behrman（1972）も転載版であり、はじめて発表されたのは、アメリカの the National Planning Association が発行する Looking Ahead（1970, November/December）においてである。

³⁵ 1960年代～1970年代において頻繁に行われたホスト国による収用は、鉱業、石油、農業といった天然資源に対する植民地型投資にかかわるものが多かった（柳田, 1976）。

しかし、天然資源に関わる外資企業の事業を国有化してしまういわゆる資源ナショナリズムの現状は、今日においても依然として行われているようである。日本企業の例をあげると、ベネズエラでアルミ精錬の事業を展開していた日本企業6社による合弁企業

ったことが報告される。そのような当時の傾向から、Hirschman (1972) では、海外での操業中に直面するかもしれない収用に対処するための予備的措置が議論される。すなわち、海外に投資する企業は、現地での操業の予定期間内に現地子会社に対し突然執行される所有権や支配権の没収に関する取り決めを作成すべきなのかを検討する必要がある、一方、外資を受け入れる現地国は、外資の受け入れの目的に合わせ、外資の受け入れ装置をどの程度まで修正すべきなのかについて検討する必要があると指摘される。そして、海外事業から撤退せざるを得ない場合であっても、本国の親企業が海外事業撤退から負の影響を受けず企業体として存続するためには、海外事業からの撤退を失敗として認識するよりは撤退をいかにして処理するかがより重要であることが強調された (Hirschman, 1972: 454-466)。

海外事業からの撤退を所有権の縮小としてとらえ調査した研究は、Boddewyn & Torneden (1973) までは存在しない (Boddewyn & Torneden, 1973: 25)。企業の撤退を具体的なデータで示したのは、おそらく Boddewyn & Torneden (1973) がはじめてである。そこでは、マクロ的な視点から 1967 年から 1971 年までの 5 年間を対象期間にする調査が行われ、アメリカ企業の海外進出の件数から撤退の件数を引いた純進出の件数は増減するのに対し、純撤退の件数は年々増加することが示された。当時の海外事業からの撤退の増加傾向は、投資する外資企業に対するホスト国の差別的な牽制が撤退を促す原因の 1 つであったことも指摘できる。海外事業からの撤退に関する考察が十分になされていないことから、撤退についてより広範な研究と理解が必要であると同時に、海外に直接投資を行う企業は、撤退を総合的な戦略として事業戦略に組み入れる必要があることが示唆された (Boddewyn & Torneden, 1973)。

これらの研究は、海外事業からの撤退に注目するものであるが、撤退に関する実証研究に至っては、ほとんど行われていないのが現状である (Belderbos & Zou, 2006: 1)。Berry (2010) は、より効率的な生産性を求める企業が、現在の事業を整理しより適切な立地先に操業設備を移転することに着目し、1981 年から 2000 年間のアメリカ企業による進出と撤退についてパネル分析を行った。そして、撤退を事業の新たなチャンスととらえ、撤退が企業成長と拡大戦略の役割を果たすことを明らかにした。

は、ベネズエラ政府の鉄鋼原料プラントの国有化政策の実施で撤退を余儀なくされ、ロシアでは、三井物産と三菱商事が参画する液化天然ガス事業で、環境問題への対応不備などを理由に、開発権益の過半数の譲渡を求められ、それが実現した例がある (日本経済新聞, 2009)

これまでなされてきた海外子会社設立と撤退に関する研究を考察すると、ほとんどの研究は、海外子会社の設立か撤退かの片方のみに注目している。すなわち、海外子会社設立と撤退とを同時に考察する研究はまれである。例外的に Boddewyn (1983a, 1983b)、洞口 (1992)、Berry (2010)、磯辺・牧野・チャン (2010) をあげることができる。

Boddewyn (1983b) では、撤退の理論が存在しないことを指摘し、撤退理論とは海外子会社設立の理論を逆転することで得られるとの見解が示された。しかし、Boddewyn (1983b) 以降も、海外事業からの撤退に関する研究はほとんど進展していない。日本では、亀井 (2002) が Boddewyn (1983b) に従い、海外への直接投資からの撤退は、直接投資の時点において予想された投資の動機あるいは優位が喪失したことにより生じるものであることを指摘し、撤退の理論が議論されない理由は海外子会社設立理論を裏返せば物足りるからであると Boddewyn (1983b) に同意している。

Boddewyn (1983b) と亀井 (2002) にしたがえば、自社の保有する優位をより有効に活用する目的で海外に子会社を設立した企業は、ほかの条件を考慮しない限り、海外子会社設立の決定要因の一つであろう優位性を喪失すれば撤退を決定すると予測される。あるいは、海外子会社設立時に存在していた動機が喪失したりすることにより生じるものである。保有していた優位を喪失することで、当初予想した利潤の獲得できなくなることや、海外子会社設立の動機を喪失することで、海外に与点を確保する意味がなくなることが考えられる (亀井, 2002: 13)。

撤退は、企業の行うさまざまな意思決定の中でもっとも困難で苦痛な決断であり (Porter, 1976: 21; Boddewyn, 1983a: 27)、場合によっては企業の存続を左右するほど重大で複雑な事案である。そのため、撤退を考察するにあたって、地理的、経済的、業態といったオーソドックスなアプローチだけでなく、社会的、政治的な視点などより多様な視点からアプローチすべきである (Benito, 2005: 237)。そうすることによって、海外事業からの撤退についてより包括的なインプリケーションが得られると考えられる。

以下では、進出理論を裏返せば撤退理論になるという Boddewyn (1983b) の考え方に従い、海外市場からの撤退の意思決定に影響を与える要因について、進出の逆転の発想で撤退を考察していく。その際、本論文の第 2 章で議論した伝統的な視点のほか、本章の第 1 節で議論した新たな視点を取り入れ、海外事業からの撤退について考察を行う。

2. 既存のアプローチと海外子会社の撤退要因

第2章で検討したように、企業を海外子会社設立に導く原理を説明する理論は非常に豊富であり、そのほとんどは効率性に基いている。その理由は、海外子会社設立を論じる文献はもともと経済学に起源をもつからである（Galán, González-Benito, 2001: 269）。それらは、産業組織論（Kindleberger, 1969; Hymer, 1976）、プロダクト・サイクル論（Dean, 1950; Vernon, 1966）、内部化理論（Buckley & Casson, 1976; Rugman, 1981）、寡占的反応理論（Knickerbocker, 1973）、産業集積論（Marshall, 1920）がそれである。

Dunning（1979, 1988）は、海外子会社設立を説明するいずれの経済学的理論も単独では海外子会社設立の複雑な現象を説明できないとし、それまでの理論を統合したOLIパラダイムを提唱した（牛丸, 2013: 223）。以下では、Dunning（1979, 1988）のOLIパラダイムを中心に、海外事業からの撤退について考察していく。

OLIパラダイムにしたがえば、企業が海外へ直接投資を行うには3つの条件が必要である。すなわち、所有特殊的優位（ownership-specific advantages）、立地特殊的優位（location-specific advantages）、内部化優位（internalization-incentive advantages）という3つの優位性が必要であり、これらの3つの優位性が全部揃ってはじめて海外子会社設立が可能となる（Dunning, 1979, 1988）³⁶。

海外子会社設立が行われる条件を提示するOLIパラダイムに着目するBoddewyn（1983b）では、海外事業からの撤退の条件が検討される。OLIパラダイムでは、3つの優位条件が同時に揃わないと海外への直接投資ができないとしたのに対し、企業を直接投資に導いた3つの条件をすべて無くさなくても企業は海外事業から撤退することになる（Boddewyn, 1983b: 348）。すなわち、3つの条件のうち1つの条件でも欠けるときは、いつでも海外事業からの撤退が行われるのである³⁷。海外に進出した企業が当該海外から撤退する条件は、OLIパラダイムにおける3つの要素を裏返すと次のとおりになり、1つでも欠けたら企業は海外事業から撤退を行う（Boddewyn, 1983b: 347-348）。

(1) 企業がほかの外国企業に対する所有特殊的優位を失ったとき

³⁶ OLIパラダイムを構成する3つの条件が揃っていない場合については、Dunning（1979, 1988）、金（2010）などを参照されたい。

³⁷ Boddewyn（1983b）の解釈とは対照的に、Rugman（1982: 15）は、海外直接投資を説明するOLIパラダイムの3つの要素は互いに関連し合うので、撤退を論じる場合であっても3つの条件を個別に論じるようなことは不可能であると主張する（金, 2010: 84）。

- (2) 所有特殊的優位を維持しているとしても、その優位を自ら直接利用するよりは他社に売却するか貸出するほうが利益になるとき（すなわち、内部化することが利益にならなくなったとき）
- (3) 内部化された所有特殊的優位を海外で利用することが利益にならなくなったとき（すなわち、海外に立地するより国内で生産し輸出するほうが利益になるとき）

以下では、Boddewyn（1983b）が主張するように、直接投資に必要とされる 3 つの条件が解除されたら、当該海外事業から撤退してしまうとみなすことができるかどうかについて検討する。

まず、所有特殊的優位が解除された場合を仮定してみよう。立地特殊的優位と内部化優位は維持していても、所有特殊的優位を消失した場合は、撤退しなければならない（Boddewyn, 1983b: 348）。海外市場に投資し高収益の獲得を可能にする所有特殊的優位の喪失は、当該投資からの撤退に繋がるのである。なぜなら、所有特殊的優位は、輸出やライセンスの供与といったほかの海外進出の形態とは違って、海外子会社設立のための必要条件として残るからである（Dunning, 1979, 1988）。

また、現地企業に比べ、遠隔地で事業を行ううえで追加的に生じるコストを負担しなければならない外国企業は、利潤なくして現地における競争に勝てないからである（亀井, 2002: 15）。単に完成品の逆輸入を目的に海外に設立したグリーン・フィールドの場合においても同様である。なぜなら、海外で工場を運営することより、より安価で輸入することができるのであれば、コストとリスクをかけて海外で直接操業するのは不合理だからである。

次に、立地特殊的優位が解除された場合を仮定してみよう。海外に直接投資を行う際、どの国に立地するかを決定することは非常に重要なことである。プロダクト・サイクル・モデルに見るように、立地先を決定する誘因として、進出先市場の成長性や消費者の購買能力、あるいは、同等製品に対する生産性が考慮される。しかし、進出した国に存在する立地特殊的優位がなくなれば、企業は撤退を決定する可能性が高くなる。

一例として、日本の家電企業はかつて低賃金労働力の獲得を目指しアジア NIEs、ASEAN 諸国に進出していたが、より高い生産性を求めすでに進出していた立地先の生産拠点を中国へと移動させたことがある（亀井, 2002: 15）。このことは、すでに進出していたアジア NIEs、ASEAN 諸国における立地優位性が相対的になくなったことを示唆する。

最近は、中国市場の潜在性は認めながらも経済成長にともなう人件費の上昇や政治的リスクへの不安から、代替的な立地先としてベトナムやインドネシアなどが注目される傾向にある。

最後に、内部化優位が解消された場合である。内部化優位は技術やノウハウといった所有特殊優位を企業内部で利用することで得られる優位性のことである。保有する優位な経営資源を提携や契約の方法で外部の企業と共有する場合、取引相手に関する情報を探索するコスト、その相手と契約を締結するコスト、契約の履行を監視・監督するコストといった取引コストが発生するだけでなく（Dahlman, 1979: 148）、契約の相手企業が悪知恵を働かせ自己利益を追求しようと機会主義的行動をとる可能性もある（Williamson, 1975, 1986）。企業は取引を内部化することで、取引コストを抑えるとともに、取引相手企業の機会主義的行動により損失を被る可能性を事前に遮断することができるのである。

しかし、取引を企業内部で処理する場合においても取引コストは発生する。たとえば、内部化することによって組織の肥大化や経営の非効率化が生じる（亀井, 2002: 15）。もし、内部化の取引コストが外部の取引コストを上回ることで、内部化のメリットがなくなるならば、企業は撤退を決定すると考えられる。

ところが、海外事業からの撤退に関する実証研究があまり行われてこなかったことは、すでに述べたとおりである。もっとも、OLI パラダイム・モデルそのものを撤退の実証研究に直接用いた研究は見当たらない。しかし、海外事業からの撤退に関するごくわずかな実証研究のなかに、OLI パラダイムで提示される海外子会社設立の条件を含むものとみなせる研究がある。

たとえば、アメリカの 772 企業の撤退を分析した Chang & Singh (1999) では、市場シェア、企業規模、産業の魅力度という要素が撤退の意思決定に有意な影響を与えることが示された。そして、子会社の資源プロファイルが親企業と異なる場合や、親企業と子会社の間の企業特殊資産に共通性が少ない場合は、撤退を決定する傾向が強いことが示された。Berry (2013) は、アメリカの 759 企業を対象に分析を行い、海外子会社の業績が良くない場合であっても、立地の状況によっては撤退をしないという結果を見出している。本国の親企業は、親企業の属する産業と同じ産業群に属する海外子会社の業績が悪い場合であっても、海外子会社の立地している海外市場の成長率が高いときや、ホスト国の政策が安定しているときは、当該海外子会社を撤退しない傾向がある（Berry, 2013）。

3. 新しいアプローチと海外子会社の撤退要因

Boddewyn (1983b) に従えば、海外に子会社を設立する動機の喪失や優位の喪失が、撤退の要因になる。前項では、企業が海外子会社設立のメカニズムを説明する理論を逆転することで、海外子会社の撤退の説明を試みた。

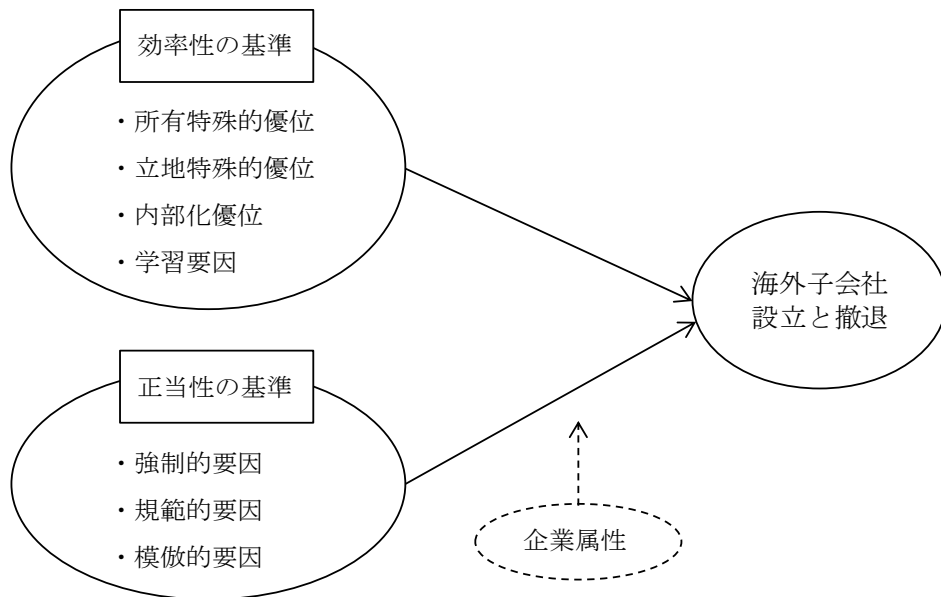
この逆転の発想は、本章の第2節で検討した社会学的な新制度論を中心とするモデルに対しても同様に適用できるものと考えられる。すなわち、強制的同型化、規範的同型化、模倣的同型化にかかわる海外子会社設立の動機の解消が、当該海外子会社を撤退させる要因になると考えられる。

まず、強制的同型化の要素が消滅すれば場合を仮定してみる。外国の政府から外交ルートを経由した直接投資の要請を受けて進出したり、特定の国に進出する大口取引先からの同伴進出の要請を受けて進出をしたりする場合を考えてみよう。ある程度所期の目的を達成したホスト国の政府が外資企業にそれ以上頼らなくなったとき、進出国での約定期間が経過したため裁量的に意思決定ができるようになったとき、進出を要請してきた大口取引先が撤退することになったときなどにおいて、すなわち、海外子会社設立の要因が解除されたら撤退を決定するかもしれない。

次に、規範的同型化の要素が消滅した場合について仮定してみる。規範的同型化にかかわる海外に子会社の設立は、専門教育、専門家のアドバイス、業界団体から獲得する知識に基づくものである。近年日本では経営コンサルタント会社による撤退セミナーがしばしば開かれている。撤退セミナーを開催する専門家と専門企業の働きは、海外子会社の撤退を考慮する企業の撤退を手助けするだけでなく、撤退を促す効果があると考えられる。

最後に、模倣的同型化の要素が消滅した場合について検討してみる。海外への進出ブームに刺激され追従的に海外に子会社を設立した企業は、何らかの外因性の要因により撤退を決定するかもしれない。特定の国から撤退する大きい企業、成功した企業、同業他社の数が増えれば、それらの企業の撤退行動に同調し撤退を決定することがあるかもしれない。たとえば、2012年、政治問題に端を発し中国国内で勃発した反日デモの影響を受け、中国での事業から撤退した日本企業が少なくない。撤退の意思決定は、カントリー・リスクに対するおのおの企業の意思判断によるものかもしれないが、撤退ブームの様相を呈するほど多くの企業が撤退することになると、中国で事業を継続することに対する不確実性と撤退することの正当性が高まるので、追従的に撤退を決定する企業もあった可能性も考えられる。

図表 3-1 本論文の分析モデル



第4節 分析モデル

海外子会社の設立に関する第2章の既存研究と、第3章における新しいパースペクティブならびに海外子会社の撤退に関する既存研究の検討から、本論文では図表3-1のような分析モデルを提示する。これは、海外子会社の設立と撤退の決定要因は、効率性に基づいた諸要因と正当性の基準に基づいた諸要因から成り、それらは企業属性等によってモデレートされるというものである。

ここにおいて、効率性に基づいた諸要因には、所有特殊の優位、立地特殊の優位、内部化優位、学習要因の4つがあげられる。これらはすべて、企業がその経済的なパフォーマンスを最大化するために、いかに効率的にふるまうかといことに関係している。企業の目的合理性に影響を与える要因ともいえる。

一方、正当性に基づいた諸要因には、強制的要因、規範的要因、模倣的要因の3つがあげられる。これらはすべて、企業は社会一般において支持されていると思われる価値や信念といったものに合致するようにふるまうことで、その正当性を最大限にするように行動するというものである。企業の価値合理性に影響を与える要因ともいえる。

もちろん、これら7つの要因の海外子会社設立と撤退に対する影響は、企業の用いる技術や業種、国籍、規模、年齢、企業間関係における位置づけといった企業属性にモデレー

トされる³⁸。

本論文には、以上の分析モデルにしたがって、第4章において日本企業の海外子会社設立と撤退の決定要因分析、第5章において韓国企業の海外子会社設立と撤退の決定要因分析、第6章において日韓企業の海外子会社設立と撤退の決定要因の比較分析を進めることにする。

第4章 日本企業の海外子会社設立と撤退の決定要因分析

第1節 研究課題

本章では、第3章第4節において提示された分析モデルに基づき、日本の製造業を対象に海外子会社の設立と撤退に関する決定要因について実証分析を行う。

分析モデルでは、海外子会社の設立と撤退について効率性の基準と正当性の基準の2つに基づく要因が提起されている。

まず、効率性の基準では、OLIパラダイムに基づく3つの要因があげられる。OLIパラダイムによれば、海外に子会社を設立するには、所有特殊優位、内部化優位、立地特殊優位がすべてそろっていないと、企業は輸出から海外子会社設立に移ることはできない。このうち、立地特殊優位がないと、企業は輸出から海外子会社設立に移ることはできない。また、内部化優位がないと、ライセンシングから輸出に移ることはできない。そして、3つの優位がすべてそろっていないと、海外に進出することはできない。したがって、海外子会社設立の大きな条件は、所有特殊優位であり、続いて、内部化優位、立地特殊優位ということになる。以上のことから、次の仮説が導出される。

仮説 1a 海外子会社の設立にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、所有特殊優位がもっとも大きな決定要因であり、続いて内部化優位、立地特殊優位の順となるであろう。

³⁸ 本論文でのサンプル企業だけでは企業属性のばらつきが多いため、今回の分析には企業属性を含めない。

また、第3章で検討したように、海外子会社の撤退の論理が、設立の論理の裏返しであるとする考え方（Boddewyn, 1983b）に基づくならば、次のような仮説が導出される。

仮説 1b 海外子会社の撤退にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、所有特
殊的優位がもっとも大きな決定要因であり、続いて内部化優位、立地特殊的優
位の順となるであろう。

効率性の基準に関する決定要因のうち学習要因については、日本企業の技術水準が世界
最高水準レベルにあることから、欧米企業からの技術吸収を第1目的に考えるようなこと
はあまり考えられない。OLI パラダイムの立地特殊的優位に近い概念であるが、立地特殊
的優位は、現地に進出することによって獲得されるダイレクトな側面、労働コストや資源
確保上の有利性であり、学習的側面は考慮されていない。以上のことから次の仮説が導出
される。

仮説 2a 海外子会社の設立にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、学習要
因がもっとも重要視されないであろう。

同様に、撤退に関しては次の仮説が導出される。

仮説 2b 海外子会社の撤退にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、学習要
因がもっとも重要視されないであろう。

続いて、正当性の基準を検討する。第3章で検討したように、正当性の基準には、強制的
要因・規範的要因、模倣的要因の3つが存在する。このうち、強制的要因は、親会社の
要請を受けての進出や撤退、日本政府からの要請による進出や現地政府の政治的な理由に
よる撤退など、その企業が置かれている状況によって大きく左右されるであろう。規範的
要因に関しても、企業の伝統や意思決定者のキャリアや職業などによっても左右される。
こうしたことから、強制的要因や規範的要因は、企業属性などによる影響を大きく受け、
多様なバリエーションが考えられ、どの企業も共通して設立撤退の要因としてとらえるこ
とはないと考えられる。一方、模倣的要因に関しては、多くの企業において一般的にみら

れる行動としてみなす研究結果も多い。

たとえば、平本（1994）は、日本のテレビ産業が国際的に競争優位を獲得したのは、日本のテレビ産業における企業間の同質的競争の反復によるものとされる（寺畑, 2003: 81）。とりわけ、日本企業においては、ほかの企業の意思決定を模倣するラグ・タイムがアメリカ企業より短く（後藤・永田, 1997）、ほかの企業と同じような戦略をとることにより、結果として複数の企業が高い技術を保有することができた（中川, 2009: 317-318）。このような日本企業の同質的企業行動は、競争相手に遅れをとらないための戦略として捉えることができるかもしれない（Abegglen & Stalk, 1985）。しかし、日本企業にとっては、常にほかの企業の意思決定や戦略を観察し同じような行動をとることがルーティン化しているとも解釈できる。このようにほかの企業行動を追従する同質的な企業行動は、正当性の基準をより重視した意思決定の結果として捉えることができる。模倣することがルーティン化されているということは、他社を模倣することが正当であると認識されていることを示すものである。以上のことから、次の仮説を導出する。

仮説 3a 海外子会社設立にあたって、正当性の基準による決定要因の中では、模倣的要因がもっとも重要視されるであろう。

同様に撤退に関しては次の仮説が導出される。

仮説 3b 海外子会社の撤退にあたって、正当性の基準による決定要因の中では、模倣的要因がもっとも重要視されるであろう。

次に、効率性の基準と正当性の基準のどちらの説明力について検討する。分析モデルが示しているのは、今までは効率性の基準のみが海外子会社の設立や撤退の影響要因であるとされていたのに対し、正当性の基準も存在することを示したものである。したがって、上記の仮説で提示された、模倣的要因などは、効率性の基準とならんで高い説明力を示すものとしてとらえることができる。以上から次の仮説を導出する。

仮説 4a 海外子会社の設立にあたって、正当性の基準のうち模倣的要因は、効率性の基準と同程度重要視されるであろう。

同様に撤退に関しては次の仮説が導出される。

仮説 4b 海外子会社の撤退にあたって、正当性の基準のうち模倣的要因は、効率性の基準と同程度重要視されるであろう。

では、設立と撤退では、大きな違いはあるであろうか。

第3章第3節で検討したように、撤退の論理が、設立の論理の裏返しであるとするのならば、撤退の要因は、設立の要因が弱くなったことによって生じると考えることができる。これは、効率性の基準ならびに正当性の基準の両方に共通して考えることができる。以上から次の仮説を導出する。

仮説 9j 効率性の基準において、設立要因が低くなった場合、企業は撤退しようとする。

同様に正当性の基準に関して次の仮説が導出される。

仮説 10j 正当性の基準において、設立要因が低くなった場合、企業は撤退しようとする。

本章では、上記の10つの仮説について、定量的アプローチによる実証分析を試みる。

第2節 海外子会社設立の決定要因

本節では、第1節で提起された以下の仮説を検証する。

仮説 1a 海外子会社の設立にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、所有特権的優位がもっとも大きな決定要因であり、続いて内部化優位、立地特権的優位の順となるであろう。

仮説 2a 海外子会社の設立にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、学習要因がもっとも重要視されないであろう。

仮説 3a 海外子会社設立にあたって、正当性の基準による決定要因の中では、模倣的要因がもっとも重要視されるであろう。

仮説 4a 海外子会社の設立にあたって、正当性の基準のうち模倣的要因は、効率性の基準と同程度重要視されるであろう。

1. 分 析

(1) 分析対象

質問紙調査の対象となる日本企業は、東洋経済新報社の『海外進出企業 CD-ROM』(2011 年度版)から抜粋した製造業に属する企業である。2011 年度版の同データを基準にすると、2011 年現在、日本企業の製造企業が海外に設立した子会社の総数は、15,916 社である。これらの海外子会社の数には、日本の親企業が海外に設立した子会社の多寡にかかわらず、すべて海外子会社が含まれる。全体のデータから調査対象の企業を選別し、最終的に 1,409 社を対象に質問票による配票調査を行った。なお、調査の実施期間は 2011 年 7 月～9 月末の間である。

調査対象の選別の内容と理由は次に示すとおりであり、5 つの点において、本論文での検証に適切であると判断される。

第 1 に、日本の企業だけを分析の対象にした。

通常、同じ国で活動する企業は、同じ制度環境の中で活動すると判断される。企業の海外進出行動は、ほかの国で活動する企業の投資行動に影響されるよりは、同じ制度環境で活動する企業、すなわち、国を同じくする企業の投資行動により影響される傾向がある (Head, Mayer & Ries, 2002; Gimeno et al., 2005; 磯辺・牧野, 2008)。したがって、調査対象の親企業の国籍をいくつかに分散するよりは、特定の国に限定するほうが本論文の目的にかなうと考えられる。分析対象の企業を 1 つの国の企業に限定することで、同じ制度環境にさらされている企業間の意思決定の影響の有無や影響の程度を考察できると予測されるからである。調査対象の親企業の国籍は、日本の企業に限定した。

第 2 に、調査対象の業種を製造業に属する企業だけに限定した。

製造業における海外への直接投資が、非製造業より圧倒的に多いとか著しく活発なわけではない。2005 年から 2013 年の間に実施された日本企業の対外直接投資について、製造業と非製造業の投資の推移を金額ベースで考察すると、製造業における直接投資ほうが非

図表 4-1 日本企業の海外子会社設立率の業種別推移

	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年
製造業	57.2	68.7	53.9	35.2	44.1	31.4	50.0	40.3	31.3
食料品	3.7	2.0	17.6	2.8	11.8	3.6	7.0	1.9	2.7
化学・医薬	7.4	8.8	5.1	8.9	9.8	14.3	16.9	5.3	4.3
鉄・非鉄・金属	2.9	3.6	3.0	2.5	5.0	6.7	4.3	3.4	2.1
一般機械器具	2.9	3.3	3.6	2.9	5.9	7.7	4.9	6.5	2.9
電気機械器具	9.5	14.1	6.4	4.4	3.5	2.2	6.3	5.5	3.3
輸送機械器具	18.7	17.1	11.7	8.5	0.9	-6.6	3.5	8.5	8.6
その他	12.0	19.8	6.5	5.1	7.3	3.4	7.0	9.0	7.4
非製造業	42.8	31.3	46.1	64.8	55.9	68.6	50.0	59.7	68.7
鉱業	3.0	3.1	5.5	8.1	8.6	16.1	14.3	17.0	9.6
卸売・小売業	10.6	10.9	6.6	10.1	11.2	3.0	10.8	15.0	17.5
金融・保険業	20.1	11.2	26.4	39.3	20.8	19.6	16.5	11.6	9.5
その他	9.1	6.1	7.6	7.3	15.2	29.9	8.4	16.1	19.9
金額（億円）	50,459	58,459	86,607	132,320	69,896	49,388	91,262	97,782	132,485

出所：日本銀行「国際収支・貿易関連統計」から作成。

製造業における直接投資より、継続して大きかった³⁹。しかし、製造業と非製造業における海外投資額は 2008 年から逆転し、非製造業の占める比率が多くなってきている（図表 4-1）。これは、非製造業からの投資額が増加したのに対し、製造業、とりわけ、電気機械と輸送機械からの投資額は減少したことに関連する。それにもかかわらず、業種を製造業だけに限定したのは、非製造業に比べ製造業における海外進出の歴史がより長く、それだけダイナミックな進出活動を呈していると考えられるからである。

第 3 に、海外の現地子会社の業種が、親企業と同じ製造業の場合だけを対象にした。

第 2 章の先行研究でも考察したように、一般に、海外へ進出する企業は自社の保有する優位性を生かし、本社の製造活動を海外の拠点に分割する。しかし、実際の海外子会社設立活動を観察すると、海外に設立した子会社の業種が親企業の業種と異なる場合が見受け

³⁹ このデータは、日本銀行の発表にもとづいたものである。

しかし、日本企業の FDI の実績を業種別に入手できるソースは限られている。2004 年 9 月の「国際収支関連統計の見直し」により、2005 年 1 月から日本銀行が関連統計を整理・計上している。1989 年から 2004 年までの業種別投資の実績は、財務省の所管となるが、統計の連続性は確保されていない。したがって、ここでは 2005 年の実績からをとりあげる。

られる。たとえば、親企業は菓子メーカーであるのに対し、海外子会社は医薬品を生産するといった、親企業の本業とは全く異なる業種へと多角化した進出の場合である。本論文では、海外子会社に対する親企業の優位性の適応を視野に入れているので、このような進出のケースは本論文の目的に整合しないと判断さし除外した。

第4に、海外への進出の形態が、水平的進出の場合だけを対象にした。

海外に投資する企業のなかには、製品の製造機能は日本の国内においたまま、海外からの原材料をより安価で安定的に調達する目的で、海外に原材料の調達や原材料の加工を担当する部門だけを設ける場合や、海外市場の販路を拡大する目的で、海外にマーケティング部門だけを設ける場合がある。本論文では、海外子会社に対する親企業の優位性の適応を視野に入れているので、このような進出のケースは本論文の目的に整合しないと判断し除外した。

第5に、海外子会社に対する日本本社の出資比率が50%を超える場合だけを収集した。

海外に子会社を立ち上げる際は、完全に単独の出資でない限り、複数の企業が出資し合う合弁の形態での新設か買収かの方法がとられる。合弁企業の場合、通常、出資比率に応じて取締役が決められるので、出資比率はその合弁子会社の経営における発言力や意思決定力の大きさに直結する（星野・王, 2003: 184）。海外子会社に対する出資比率をある程度確保しないと、海外子会社設立の特徴の1つである外国の企業を支配することが困難になると考えられる。そのため、合弁の形態での直接投資の場合であっても、少しでも出資比率の高いほうが、本論文での分析対象に適すると判断される。したがって、折半出資のケースであっても本論文の分析対象から除外し、出資比率が50%を超える場合だけに限定した。また、ほかの企業を経由有する間接出資での進出も、調査対象から除外した。

なお、親企業1社に対し海外子会社は1社に限定した。海外に事業を展開する企業の中には、海外に1つの子会社しかもたない企業もあれば、ダイキン（148社）やパナソニック（257社）のように数百にいたる子会社をもつ企業もある⁴⁰。本論文では、日本の親企業が複数の国に投資をしたり、1つの国あるいは複数の国にいくつかの子会社を保有したりするような場合においては、上記の条件を満たした海外子会社のうち、もっとも進出年度の早い子会社を調査の対象にした。1つの企業が海外にいくつもの子会社を設立している場合、それらのすべての子会社の設立に際し、同じ意思決定が行われたとは考えにくい。しかし、海外へ複数の子会社を保有する本国の親企業は、一般にある程度大きい規模を有

⁴⁰ 両社の海外子会社の数は『海外進出企業 CD-ROM』（2011年度版）による。

すると考えられる。したがって、規模の大きい特定の企業のケースを複数取り入れることは、適切ではないと判断し調査対象から除外した。

(2) データの属性

質問紙調査に対し最終的に収集された有効なサンプル数は、全体の 1,344 社⁴¹のうち 193 社で、回答率は 14.4%である。

回答された有効サンプルの企業属性は、不明な場合を除き、次のような分布を示す⁴² (図表 4-2)。

業種としては、化学、機械、電気機器、輸送機器がそれぞれ 27 社 (15.3%) であり、これらの 4 業種が全体の 61.2%を占める。ほかには、食料品 10 社 (6.2%)、他製造業 10 社 (5.6%)、繊維・衣服 9 社 (5.1%)、非鉄金属と金属製品が 8 社 (4.5%)、ガラス・土石 6 社 (3.4%)、ゴム製品と精密機器が 5 社 (2.8%)、パルプと医薬品が 3 社 (1.7%)、鉄鋼 2 社 (1.1%) の構成となる⁴³。

サンプル企業の規模を資本金ベースでみると、資本金 3 億円未満の企業が 36 社 (20.5%)、3 億円以上 100 億円未満の企業が 89 社 (50.6%)、100 億円以上の企業が 51 社 (29.0%) を占める。3 億円未満の資本金の企業を中小企業と定める日本の中小企業基本法の分類に従うと、全体の 20.5% (36 社) が中小企業、残りの 79.5% (140 社) は大企業ということになる。

企業の規模を判断する尺度として、資本金のほかに従業員数を用いる場合もある。本論文のサンプル企業の規模の割合を、日本の中小企業基準法の分類に従い従業員数を基準に算出してみたところ、中小企業にあたる従業員数 300 人未満の企業は 39 社 (22.7%)、大企業にあたる従業員数 300 人以上の企業は 133 社 (77.3%) の構成となり、資本金を基準にした割合との間で大きな相違はなかった。

国別に見た海外子会社の立地先は、アメリカ 45 社 (24.2%) がもっとも多く、中国 28 社 (15.1%)、タイ 23 社 (12.4%)、台湾とマレーシア 14 社 (8.1%)、インドネシアとシ

⁴¹ 質問用紙は当初選定された 1,409 社に対し送ったが、そのうち 65 社からは住所不明や代表者の移動のような諸理由で質問用紙が返送された。したがって、1,344 社とは、1,409 から 65 を除いたものとなる。

⁴² 企業の属性が不明になる原因は、質問紙調査には協力的であっても、個別の企業情報の開示には敏感な企業があることから生じる。

⁴³ 業種の分類は『海外進出企業 CD-ROM』(2011 年度版) の分類による。

図表 4-2 日本企業のサンプル属性

属 性	企業数	割合 (%)
業 種		
1. 食料品	10	5.6
2. 繊維・衣服	9	5.1
3. パルプ	3	1.7
4. 化学	27	15.3
5. 医薬品	3	1.7
6. ゴム製品	5	2.8
7. ガラス・土石	6	3.4
8. 鉄鋼	2	1.1
9. 非鉄金属	8	4.5
10. 金属製品	8	4.5
11. 機械	27	15.3
12. 電気機器	27	15.3
13. 輸送機器	27	15.3
14. 精密機器	5	2.8
15. 他製造業	10	5.6
合計		100.0
子会社の立地先		
1. Australia	2	1.1
2. Belgium	1	0.5
3. Brazil	5	2.7
4. Canada	1	0.5
5. Germany	2	1.1
6. Italy	1	0.5
7. Papua New	1	0.5
8. Mexico	1	0.5
9. Portugal	1	0.5
10. Spain	1	0.5
11. Netherlands	1	0.5

(次の頁に続く)

(前の頁から続く)

12. U.K.	2	1.1
13. U.S.A.	45	24.2
14. China	28	15.1
15. Hong Kong	3	1.6
16. Indonesia	10	5.4
17. Malaysia	15	8.1
18. Pakistan	1	0.5
19. Korea	3	1.6
20. Singapore	10	5.4
21. Taiwan	15	8.1
22. Thailand	23	12.4
23. Philippines	6	3.2
24. Vietnam	8	4.3
合計		100.0
資本金（百万円）		
1. ～300未満	36	20.5
2. 300～10000未満	89	50.6
3. 10000以上	51	29.0
合計		100.0
出資比率（％）		
1. ～60未満	16	9.4
2. 60～70未満	18	10.5
3. 70～80未満	11	6.4
4. 80～90未満	18	10.5
5. 90～99未満	17	9.9
6. 100	91	53.2
合計		100.0

ンガポール 10 社 (5.4%)、ベトナム 8 社 (4.3%)、フィリピン 6 社 (3.2%)、ブラジル 5 社 (2.7%)、韓国と香港 3 社 (1.6%)、オーストラリア、ドイツ、イギリス 2 社 (1.1%) の順になっており、ベルギー、イタリア、パプアニューギニア、ポルトガル、スペイン、オランダ、パキスタン 1 社 (0.5%) である。

これらの立地国を地域別にみると、アジア 122 社 (65.6%)、ラテンアメリカ 52 社 (27.9%)、ヨーロッパ 9 社 (4.9%)、オセアニア 3 社 (1.6%) の構成となり、海外子会社全体の約 3 分の 2 はアジアで操業中である。

海外子会社に対する出資比率をみると、90%以上 100%未満の出資が 17 社 (9.9%)、80%以上 90%未満の出資が 18 社 (10.5%)、70%以上 80%未満の出資が 11 社 (6.4%)、60%以上 70%未満の出資が 18 社 (10.5%)、50%以上 60%未満が 16 社 (9.4%) となっている。100% 出資の完全所有の子会社は 91 社で、過半数を超える 53.2%を占める。

(3) 測定尺度

海外海外子会社設立の要因を探るための各質問項目は図表 4-4 に示すとおりである。

質問項目は、第 2 章と第 3 章の理論研究から導かれた研究課題に従い、日本企業の海外子会社の設立に決定要因を探る内容で構成された。質問項目の内容は、効率性の基準と正当性の基準の影響を見出すためのものとなっている。

効率性の基準の影響を検討するにあたって、企業の海外子会社設立の要因を説明する既存の重要なモデルを包括的に網羅・折衷した OLI パラダイム・モデルを用いることは有益と判断される。OLI パラダイム・モデルにしたがい、所有特殊的優位、立地特殊的優位、内部化優位の要素を見出すことにする。

しかし、OLI パラダイム・モデルでは、海外に子会社を設立する企業の保有する優位性の活用に焦点が当てられたモデルであるため、優位性を獲得することが海外子会社設立の要因になりうる可能性については検討されていない。そこで、第 2 章第 5 節で検討した学習モデルの要素、OLI パラダイム・モデルを補完するものと判断し、学習と関連する子会社設立の要因を探るための質問を質問項目に加えた。

一方、社会学的新制度論にしたがえば、制度環境からの正当性の獲得を追求する企業は、ほかの企業と同じような行動を選択する傾向がある。正当性の追求と同質的行動との関連

については、同型化の中でも制度的同型化のモデルを用いることが有効と判断される⁴⁴。したがって、制度的同型化モデルが企業的意思決定に与える影響を見出すため、制度的同型化を構成する強制的同型化、規範的同型化、模倣的同型化に着目し、これらの影響を探るための質問項目を作成した。

以上のように、効率性の基準を探るためのキーワードは、所有特殊的優位、立地特殊的優位、内部化優位、学習要因で構成され、一方、正当性の基準を探るためのキーワードは、強制的同型化、規範的同型化、模倣的同型化で構成される。

これらの質問項目の構成要素と各質問との関連は、次のとおりである。

まず、海外子会社設立の意思決定に影響を与える効率性の基準を探るためのものである。質問番号 1、2、3 は、企業の所有特殊的優位に関連するものであり、海外子会社において活用できる優位性に関する質問となっている。質問番号 4、5、6 は、立地特殊的優位に関連するものであり、海外子会社設立の決定要因として進出国の経済発展の可能性、マーケットの規模や潜在性、賃金水準の影響に関する内容となっている。質問番号 7、8、9 は、学習要因に関連するものであり、企業が海外子会社を通じて同業種の先端技術や特殊情報の獲得を目的にしていなかを探るための内容である。質問番号 10、11、12 は、内部化優位と関連するものであり、生産を外部企業に委託するよりは自ら子会社を設立して直接生産したほうが有利であることが、企業の海外子会社設立の意思決定に影響を与える要因であるかを聞くための内容である。

次に、海外子会社設立の意思決定に影響を与える正当性の基準を探るためのものである。質問番号 13、14、15 は、強制的同型化に関連するものであり、海外子会社の設立が自らの意思決定によるものなのか政府やグループ企業のような上位組織からの要請によるものなのかを調べる内容となっている。質問番号 16、17、18 は、規範的同型化に関連するものであり、業界の動態や知識を得るため業界団体や教育に参加するか否かを聞く内容である。質問番号 19、20、21 は、模倣的同型化と関連するものであり、海外子会社設立を決定するにあたって、同業他社や大手企業、海外子会社を設立する個体群の規模の影響を探るた

⁴⁴ 競争的同型化は、特定産業内で寡占的ポジションを占める企業間で観察される。本論文では、企業の規模や業績にかかわらず製造業全体の企業を分析の対象にしている。そのため、寡占企業間の同質的な反応を分析するのは本論文の目的から逸れると考えられるので、除外した。

寡占的反応に基づく競争的同型化行動に関する実証研究については、Knickerborker (1973)、Gilbert & Lieberman (1987)、Martin, Swaminathan, & Mitchell (1998)、牛丸 (2000)、Ito & Rose (2002)、Belderbos, Olffen & Zou (2011) を参照されたい。

図表 4-3 回答の尺度と得点配分

尺 度	得点
全くそのとおり	6点
あてはまる	5点
ややあてはまる	4点
やや異なる	3点
異なる	2点
全く異なる	1点

めの内容となっている。なお、質問の構成と内容は自作である。

本章では、現に海外に直接投資を行っている日本企業を分析対象にする。日本企業の中でも製造業の企業に限定し、海外の現地法人を対象に、書面によるアンケート調査を郵送法により実施した。調査の実施期間は、2011年7月～9月の間である。

質問紙調査に対する回答は6段階のリッカート尺度（Likert scale）による単数回答法を用いた。一般に、リッカート尺度による質問紙調査は、5段階の尺度か、あるいは、7段階の尺度が広く使われる傾向にある。本論文では、質問に対する選択肢の数を偶数に設定した。これは、質問に対する回答が、「普通」「どちらとも言えない」といった真ん中の答えに集中してしまう中心化傾向を抑止するための措置である⁴⁵。

各質問項目に対する回答については、次のとおりに得点を与えた。「全くそのとおり」を6点、「あてはまる」を5点、「ややあてはまる」を4点、「やや異なる」を3点、「異なる」を2点、「全く異なる」を1点として得点化した（図表4-3）。したがって、各質問項目において選択された回答が、「全くそのとおり」の方向に近いほど得点が高くなるので、得点が高いほどその質問項目に対し海外子会社設立の動機として強く意識していることを示す。

⁴⁵ 質問紙の選択肢の構成を、5段階か7段階のような中間的な回答を含む選択肢にすると、中央の回答が選択される中心化傾向は、米諸国の人々を対象にした場合より、とりわけ、日本人を対象にした場合においてより生じやすい（鈴木, 2011: 155）。

このような、中心化傾向という回答バイアス防ぐためには、2段階、4段階、6段階というように、選択肢を偶数に設定する強制選択尺度（forced-choice scale）を用いることが有効である（鈴木, 2011: 186）。

(4) 測定尺度の操作化

本節で用いる中心的な分析方法は、因子分析と分散分析である⁴⁶。

海外市場への直接投資に関する意思決定に影響を与える要因を抽出するため因子分析を行い、次に抽出された因子たちの平均値に優位な差があるかどうかを検定するため、分散分析を行う。

まず、海外事業に関連する意思決定の中でも、撤退の意思決定に影響を与える要因に関する尺度 21 項目の平均値、標準偏差を算出した。算出した平均値と標準偏差をもとに得点分布を確認した。

結果、海外子会社設立の意思決定に影響を与える要因に関する質問項目において、質問 1（当該海外子会社の主力製品は、本社のブランドや技術を十分に反映したものである）と質問 2（当該海外子会社の主力製品は、本社の主力製品と密接に関係している）において天井効果がみられ、質問 13（進出国や進出している地域の政府、もしくは日本の政府からの撤退圧力が強まったと時）においてはフロア効果がみられた。

天井効果やフロア効果があらわれた場合、分析の対象から除外するなどの方法をとる場合がある。本論文においては、海外子会社設立の意思決定に影響を与える要因に関する質問項目で天井効果のみられた 2 つの質問項目をそのままデータとして生かすことにした。その理由は、天井効果のみられた 2 つの質問項目の数値は、それぞれ 6.07、6.15 で大きくないうえ、それらの質問項目の内容が企業の海外子会社設立の意思決定において重要な影響を与えると予測される項目であるためである。また、フロア効果のみられた 1 つの質問項目も、企業の海外子会社設立の意思決定に影響を検定するのに重要な要素と考えられるので、天井効果の場合と同様、そのままデータとして生かすことにした。したがって、以降の分析において、これらの 21 つの質問項目を用いることになる。

前述のように、21 の質問項目には、効率性の基準の要素と正当性の基準の要素が含まれる。第 2 章と第 3 章での理論研究でも考察したとおり、本論文では効率性の基準の要素として OLI パラダイムおよび学習要因を前提としており、正当性の基準の要素として制度的同型化を前提にしている。

⁴⁶ 因子分析は、所与のデータから直接に観測することのできない潜在的な共通の変数を抽出する際に用いられる有効的な手段である。

分散分析は、3 つ以上の分析対象群において平均値の散らばり具合に差があるかどうかを調べる有効な方法の 1 つとして知られる。

図表 4-4 日本企業の海外子会社設立の決定要因に関する質問項目

現地法人の設立にあたっての考慮事項についておうかがいします。

1. 当該海外子会社の主力製品は、本社のブランドや技術を十分に反映したものである
2. 当該海外子会社の主力製品は、本社の主力製品と密接に関係している
3. 当該海外子会社の主力製品は、現地のほかの企業の製品よりも優れており分競争力をもっている
4. 当該海外子会社がその国に進出する決定要因として、その国の経済発展の可能性は重要であった
5. 当該海外子会社がその国に進出する決定要因として、その国のマーケットの大きさは重要であった
6. 当該海外子会社がその国に進出する決定要因として、その国の賃金水準や地代などは重要であった
7. 当該海外子会社が進出している地域に、日本やほかの国からの同業他社もが、進出している
8. 当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や特許・研究に関連する最新情報を交換することは容易である
9. 当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や関連特許・研究に関連する最新情報を獲得することは容易である
10. 当該海外子会社を設立し直接運営するのが、ほかの海外企業と取引するより効率的であった
11. 当該海外子会社の役割を担う、適切なほかの現地の企業を探すのが大変だった
12. 当該海外子会社を直接運営することによって、本社が保有する技術やノウハウを保持する必要があった
13. 当該海外子会社の進出は、その国や地域の政府、もしくは日本の政府からの要請をうけての進出である
14. 当該海外子会社の進出は、本社のグループ企業や株主から要請を受けての進出である
15. 当該海外子会社の進出は、取引先との持続的な取引関係を維持するための進出である
16. 本社の役員や従業員は、政府機関や関連団体から、事業と関連する情報を入手・交換している
17. 本社の役員や従業員は、教育機関やセミナーに参加し、事業と関連する知識を習得している
18. 進出当時、当該地域に進出するのに当然のこととして疑う余地はなかった
19. 本社は、日本の同業他社やほかの大手企業の海外進出に、影響を受けている
20. 当該海外子会社の進出に際し、ほかの多くの日本企業もが海外進出に手かけていた
21. 当該海外子会社の進出に際し、本社は、進出事業の妥当性を十分に検討した

a. 質問項目は撤退に関連する部分のみ掲載。

b. 質問項目 8 と 9 は否定文の質問であったが、便宜のため肯定文に表記。

ただし、分析に際しては得点を反転処理を行った。

本論文での分析に先行して行った因子分析において、抽出されず消えてしまう因子があり、検討しようとする決定要因が少なくなる場合や、1 つの因子の中に効率性の基準の要素と正当性の基準の要素が混在する場合があった。このことは、企業の海外子会社設立の

決定には、既存理論の中で伝統的に主張されてきた効率性の基準だけでなく、正当性の基準の要因もが作用する可能性があるという、本論文の基本的な考え方を支持する反証でもある。先行的に行った因子分析の結果を用い分析を進める方法も考えられるが、そうすることは効率性の基準と正当性の基準を比較するという本論文の目的から逸れることになると判断される。したがって、本節での因子分析の際は、効率性の基準にあたる 12 の質問項目と正当性の基準にあたる 9 つの質問項目に分けて分析を行った。

1) 効率性の基準

海外子会社設立を決定する意思決定の中でも効率性の基準とされる質問項目の間の相関は図表 4-5 に示すとおりである。

これらの質問項目に対する回答をもとに因子分析を行った。算出方法は主因子法を、回転は Promax 回転法を用いた。因子分析で、共通性の低い質問項目と因子負荷量の低い質問項目を除外しながら分析を繰り返しとところ、最終的に 8 項目が残った。

固有値は 1.99、1.97、1.37、0.95 であり、固有値が約 1 以上の 4 因子を抽出した（図表 4-6）。本来ならば、因子は固有値 1 以上のものにするのが望ましいが、第 4 因子の要素は本論文において効率性の基準による海外子会社設立を説明する重要な変数であるため、ここでは約 1 以上の固有値を採用することにした。なお、回転後の累積寄与率は 58.60% である。

因子負荷量は.35 以上のものに着目しており、各因子は以下のように解釈された。

第 1 因子には、「当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や特許・研究に関連する最新情報を交換することは容易である」項目と「当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や関連特許・研究に関連する最新情報を獲得することは容易である」項目の因子負荷量が高いことから「学習要因」因子と命名した。

第 2 因子には、「当該海外子会社の主力製品は、本社の主力製品と密接に関係している」項目と「当該海外子会社の主力製品は、本社のブランドや技術を十分に反映したものである」項目の因子負荷量が高いことから「所有優位」因子と命名した。

第 3 因子には、「当該海外子会社はその国に進出する決定要因として、その国の経済発展の可能性は重要であった」項目と「当該海外子会社はその国に進出する決定要因として、その国のマーケットの大きさは重要であった」項目の因子負荷量が高いことから「立地優位」因子と命名した。

図表 4-5 日本企業の海外子会社設立時の効率性の基準に関する質問項目の相関

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 当該海外子会社の主力製品は、本社のブランドや技術を十分に反映したものである	—	.63 ***	.24 **	.11	.08	.15 *	.16 *	.01	-.06	.07	-.06	.23 **
2 当該海外子会社の主力製品は、本社の主力製品と密接に関係している		—	.24 **	.32 ***	.15 *	.15 *	.28 ***	.05	.05	.08	-.08	.15 *
3 当該海外子会社の主力製品は、現地のほかの企業の製品よりも優れており分競争力をもっている			—	.13	.14 *	.12	.02	-.04	-.11	.11	.02	.24 **
4 当該海外子会社がその国に進出する決定要因として、その国の経済発展の可能性は重要であった				—	***	.17 *	.20 **	-.04	-.01	.19 **	.11	.10
5 当該海外子会社がその国に進出する決定要因として、その国のマーケットの大きさは重要であった					—	-.16 *	.20 **	.20 **	.09	.08	.07	.01
6 当該海外子会社がその国に進出する決定要因として、その国の賃金水準や地代などは重要であった						—	.11	-.30 ***	-.30 ***	.09	.10	.23 **
7 当該海外子会社が進出している地域に、日本やほかの国からの同業他社もが、進出している							—	-.02	-.10	.17 **	-.08	.09
8 当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や特許・研究に関連する最新情報を交換することは容易である								—	.75 ***	-.14	-.20 **	-.14
9 当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や関連特許・研究に関連する最新情報を獲得することは容易である									—	-.19 **	-.22 **	-.16 *
10 当該海外子会社を設立し直接運営するのが、ほかの海外企業と取引するより効率的であった										—	.32 ***	.20 **
11 当該海外子会社の役割を担う、適切なほかの現地の企業を探すのが大変だった											—	.08
12 当該海外子会社を直接運営することによって、本社が保有する技術やノウハウを保持する必要があった												—

a. $n = 193$ b. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

図表 4-6 日本企業の海外子会社設立時の効率性の基準に関する因子分析の結果

	1	2	3	4
8 当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や特許・研究に関連する最新情報を交換することは容易である	.99	.02	.00	.07
9 当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や関連特許・研究に関連する最新情報を獲得することは容易である	.74	-.03	.04	-.10
2 当該海外子会社の主力製品は、本社の主力製品と密接に関連している	.01	.83	.10	-.03
1 当該海外子会社の主力製品は、本社のブランドや技術を十分に反映したものである	-.02	.77	-.11	.03
4 当該海外子会社がその国に進出する決定要因として、その国の経済発展の可能性は重要であった	-.09	.01	.89	-.01
5 当該海外子会社がその国に進出する決定要因として、その国のマーケットの大きさは重要であった	.14	-.03	.58	.04
10 当該海外子会社を設立し直接運営するのが、ほかの海外企業と取引するより効率的であった	.01	.09	.02	.58
11 当該海外子会社の役割を担う、適切なほかの現地の企業を探すのが大変だった	-.05	-.09	.02	.54
固有値	1.99	1.97	1.37	.95

a. $n = 193$

b. 注: 主因子法、Promax回転法、因子負荷.35以上をふと文字に表記。

第 4 因子には、「当該海外子会社を設立し直接運営するのが、ほかの海外企業と取引するより効率的であった」項目と「当該海外子会社の役割を担う、適切なほかの現地の企業を探すのが大変だった」項目の因子負荷量が高いことから「内部化優位」と命名した。

2) 正当性の基準

海外子会社設立の海外子会社設立を決定する意思決定の中でも正当性の基準とされる質問項目の間の相関は図表 4-7 に示すとおりである。

これらの質問項目に対する回答をもとに因子分析を行った。算出方法は主因子法を、回転は Promax 回転法を用いた。共通性の低い質問項目と因子負荷量の低い質問項目を除外しながら因子分析繰り返したところ、9 質問項目から最終的に 6 項目が残った。

固有値は 1.89、1.31、1.03 であり、固有値 1 以上の 3 因子を抽出した（図表 4-8）。なお、回転後の累積寄与率は 41.62%である。

図表 4-7 日本企業の海外子会社設立時の正当性の基準に関する質問項目の相関

	13	14	15	16	17	18	19	20	21
13 当該海外子会社の進出は、その国や地域の政府、もしくは日本の政府からの要請をうけての進出である	—	.19 **	-.01	.19 **	.09	-.01	.09	.13	-.02
14 当該海外子会社の進出は、本社のグループ企業や株主から要請を受けての進出である		—	.34 ***	.05	.03	.10	.06	.06	-.08
15 当該海外子会社の進出は、取引先との持続的な取引関係を維持するための進出である			—	.03	.05	.23 **	.29 ***	.19 **	.17 *
16 本社の役員や従業員は、政府機関や関連団体から、事業と関連する情報を入手・交換している				—	.44 ***	.06	.21 **	.19 **	.21 **
17 本社の役員や従業員は、教育機関やセミナーに参加し、事業と関連する知識を習得している					—	.13	.16 *	.10	.21 **
18 進出当時、当該地域に進出するのに当然のこととして疑う余地はなかった						—	.13	.10	.09
19 本社は、日本の同業他社やほかの大手企業の海外進出に、影響を受けている							—	.38 ***	.01
20 当該海外子会社の進出に際し、ほかの多くの日本企業もが海外進出に手かけていた								—	.14
21 当該海外子会社の進出に際し、本社は、進出事業の妥当性を十分に検討した									—

a. $n = 193$ b. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

図表 4-8 日本企業の海外子会社設立時の正当性の基準に関する因子分析の結果

	1	2	3
16 本社の役員や従業員は、政府機関や関連団体から、事業と関連する情報を入手・交換している	.72	.05	.00
17 本社の役員や従業員は、教育機関やセミナーに参加し、事業と関連する知識を習得している	.60	-.01	.03
19 本社は、日本の同業他社やほかの大手企業の海外進出に、影響を受けている	.00	.76	-.05
20 当該海外子会社の進出に際し、ほかの多くの日本企業もが海外進出に手かけていた	.04	.50	-.01
14 当該海外子会社の進出は、本社のグループ企業や株主から要請を受けての進出である	.07	-.15	.60
15 当該海外子会社の進出は、取引先との持続的な取引関係を維持するための進出である	-.06	.19	.60
固有値	1.89	1.31	1.03

a. $n = 193$

b. 注: 主因子法、Promax回転法、因子負荷.35以上をふと文字に表記。

因子負荷量は.35以上のものに着目しており、各因子は以下のように解釈された。

第 1 因子には、「本社の役員や従業員は、政府機関や関連団体から、事業と関連する情報を入手・交換している」項目と「本社の役員や従業員は、教育機関やセミナーに参加し、事業と関連する知識を習得している」項目の因子負荷量が高いことから「規範的要因」因子と命名した。

第 2 因子には、「本社は、日本の同業他社やほかの大手企業の海外進出に、影響を受けている」項目と「当該海外子会社の進出に際し、ほかの多くの日本企業もが海外進出に手かけていた」項目の因子負荷量が高いことから「模倣的要因」因子と命名した。

第 3 因子には、「当該海外子会社の進出は、本社のグループ企業や株主から要請を受けての進出である」項目と「当該海外子会社の進出は、取引先との持続的な取引関係を維持するための進出である」項目の因子負荷量が高いことから「強制的要因」因子と命名した。

2. 分析結果

前項での因子分析から、海外子会社設立の意思決定に影響を与えるであろう効率性の基準にかかわる 4 つの因子（学習要因因子、所有優位因子、立地優位因子、内部化優位因子）と正当性の基準にかかわる 3 つの因子（規範的要因因子、模倣的要因因子、強制的要因因子）

子)が抽出された。

以降の分析のため、第3章で提示した分析モデルに従い、次のように並べ替えた因子を用いる。

すなわち、「所有優位」因子を第Ⅰ因子に、「立地優位」因子を第Ⅱ因子に、「内部化優位」因子を第Ⅲ因子に、「学習要因」因子を第Ⅳ因子に、「強制的要因」因子を第Ⅴ因子に、「規範的要因」因子を第Ⅵ因子に、「模倣的要因」因子を第Ⅶ因子とする。このように因子を並べ替えるのは、分析モデルと抽出因子の表記の順番を揃えることで、分析で用いる因子の順番が異なる場合に生じうる理解上の混乱を避けるための措置である。

前項で抽出された7つの因子は、効率性の基準と正当性の基準に関するものである。日本の製造業に属する企業が海外への直接投資を決定する際、効率性の基準と正当性の基準とで、どちらの合理性の基準をより意識するのかを検討するため、抽出された7つの因子から下位尺度を求めた。各因子において.35以上の負荷量を示した質問項目の合計点の平均値を、各因子の下位尺度得点とした。図表4-9に各下位尺度得点の平均値と標準偏差を示す。

これらの下位尺度得点に対する内的整合性を検討するため Cronbach の α 係数を算出したところ、第Ⅰ因子で $\alpha=.76$ 、第Ⅱ因子で $\alpha=.67$ 、第Ⅲ因子で $\alpha=.48$ 、第Ⅳ因子で $\alpha=.86$ 、第Ⅴ因子で $\alpha=.51$ 、第Ⅵ因子で $\alpha=.61$ 、第Ⅶ因子で $\alpha=.55$ の値が得られた。これらの因子のうち、第Ⅲ因子の α 係数は.48 で高いとはいえない数値を示している⁴⁷。第Ⅲ因子は「内部化優位」であり、本論文での中心的な理論的枠組みである OLI パラダイムを構成する要素である。内部化優位は効率性の基準による決定要因として重要要因と判断されるため、以降の分析において第Ⅲ因子として用いる。

下位尺度得点の平均をみると、第Ⅰ因子の所有優位の平均値が 5.25 で、抽出された因子の中でもっとも高い値を示す。その次に高い平均値を示すのは、第Ⅱ因子の立地優位で、4.55 を示す。下位尺度得点の平均値は、第Ⅶ因子の模倣的要因 (3.88)、第Ⅵ因子の規範的要因 (3.65)、第Ⅲ因子の内部化優位 (3.50)、第Ⅴ因子の強制的要因 (3.22) の順に低

⁴⁷ 一般に、Cronbach の α 係数は因子を構成する質問項目の数と密接な関係にある。それぞれの因子を構成する質問項目が多くなればなるほど α 係数が高くなるからである。

したがって、本因子分析において、内部化優位を表す第Ⅲ因子の α 係数や、強制的要因と模倣的要因を表す第Ⅴ因子と第Ⅶ因子の α 係数については、本論文における各因子を構成する質問項目の数を照らし合わせれば、これらの α 係数は許容範囲であると判断される。

図表 4-9 各因子の構成、平均と標準偏差

決定要因	<i>M</i>	<i>SD</i>	α	質問項目番号
I 所有優位	5.25	0.78	.76	2, 1
II 立地優位	4.55	1.12	.67	4, 5
III 内部化優位	3.50	1.19	.48	10, 11
IV 学習要因	2.90	1.08	.86	8, 9
V 強制的要因	3.22	1.34	.51	14, 15
VI 規範的要因	3.65	1.06	.61	16, 17
VII 模倣的要因	3.88	1.10	.55	19, 20

a. $n = 193$

くなる。もっとも低い下位尺度得点の平均値を示すのは、第IV因子の学習要因であり値は2.90である。

そこで、研究課題を検証するために、独立変数を決定要因、従属変数を海外子会社設立の意思決定に関する各下位尺度得点とする、対応のある1要因の分散分析による平均値の差の検定を行った。

検定の結果、抽出された7つの因子の平均値は、 $F(6, 1344) = 102.56, p < .001$ で有意な差があることが示された。主効果が0.1%水準で有意であったので、Bonferroni方法($p < .05$)による多重比較を行なったところ、図表4-10に示すように多くの群の間に有意な差がみられた。

多重比較の結果で、効率性の基準による決定要因をみると、第I因子の所有優位の平均値が、ほかのすべての因子の平均値に対し0.1%水準で有意に大きい。

第II因子の立地優位の平均値は、第I因子の所有優位を除くほかの因子の平均値に対し0.1%水準で有意に大きく、第I因子の所有優位の平均値に対し0.1%水準で有意に小さい。

第III因子の内部化優位の平均値は、効率性の基準による決定要因である第I因子の所有優位および第II因子の立地優位の平均値に対し0.1%水準で有意に小さく、第IV因子の学習要因の平均値に対しては0.1%水準で有意に大きい。正当性の基準による決定要因については、第VII因子の模倣的要因の平均値に対し5%水準で有意に大きい。

OLIパラダイムに関連する決定要因である所有優位、立地優位、内部化優位の平均値の間には有意な差があり、平均値の大きさは、所有優位、立地優位、内部化優位の順に小さ

図表 4-10 日本企業の海外子会社設立に関する決定要因の多重比較

決定要因	I	II	III	IV	V	VI	VII
I 所有優位	—	\$.69 ***	1.75 ***	2.35 ***	2.03 ***	1.60 ***	1.37 ***
II 立地優位		—	1.05 ***	1.66 ***	1.33 ***	.91 ***	.68 ***
III 内部化優位			—	.60 ***	.28	-.14	-.37 *
IV 学習要因				—	-.32	-.75 ***	-.98 ***
V 強制的要因					—	-.42 **	-.65 ***
VI 規範的要因						—	-.23
VII 模倣的要因							—

a. $n = 193$

b. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

c. § たとえば、.69とは、縦軸の第 I 因子である所有優位の平均値の分散から横軸の第 II 因子の立地優位の平均値の分散を除した値を表す。

くなる。このことから、「海外子会社設立の意思決定は、効率性の基準による決定要因の中で、所有特殊優位、内部化優位、立地特殊的優位の順に影響する」とした仮説 1a は支持されなかった。

第IV因子の学習要因の平均値は、ほかのすべての決定要因より小さい。効率性の基準による決定要因である第 I 因子の所有優位、第 II 因子の立地優位、第 III 因子の内部化優位の平均値に対し 0.1%水準で有意に小さく、正当性の基準による決定要因である第VI因子の規範的要因および第VII因子の模倣的要因の平均値に対しても 0.1%水準で有意に小さい。したがって、「海外子会社の設立にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、学習要因がもっとも重要視されない」とした仮説 2a は支持された。

正当性の基準による決定要因をみると、第 V 因子の強制的要因の平均値は、効率性の基準による決定要因である第 I 因子の所有優位ならびに第 II 因子の立地優位の平均値に対し 0.1%水準で有意に小さい。正当性の基準による決定要因については、第VI因子の規範的要因の平均値に対し 1%水準で有意に小さく、第VII因子の模倣的要因の平均値に対し 0.1%水準で有意に小さい。

第VI因子の規範的要因の平均値は、効率性の基準による決定要因である第 I 因子の所有優位および第 II 因子の立地優位の平均値に対し 0.1%水準で有意に小さく、第IV因子の学習要因の平均値に対し 0.1%水準で有意に大きい。正当性の基準による決定要因である強制的

要因の平均値に対しては 1%水準で有意に大きい。

第Ⅶ因子の模倣的要因の平均値は、正当性の基準による決定要因である第Ⅴ因子の強制的要因の平均値に対して 0.1%水準で有意に大きい。正当性の基準による決定要因にだけ注目すると、平均値の大きさは、模倣的要因、規範的要因、強制的要因の順に小さくなり、「海外子会社設立にあたって、正当性の基準による決定要因の中では、模倣的要因がもっとも重要視される」とした仮説 3a は支持された。

なお、模倣的要因の平均値は、効率性の基準による決定要因である第Ⅰ因子の所有優位ならびに第Ⅱ因子の立地優位の平均値に対し 0.1%水準で有意に小さい。第Ⅲ因子の内部化優位の平均値に対しては 5%水準で有意に大きく、第Ⅳ因子の学習要因の平均値に対しては 0.1%水準で有意に大きい。模倣的要因が効率性の基準による決定要因の間に位置するこの結果から、仮説 4a の「海外子会社の設立にあたって、正当性の基準のうち模倣的要因は、効率性の基準と同程度重要視される」が部分的に支持される。

3. 考 察

本節では、分析モデルならびに研究課題に基づき、日本企業の海外子会社設立の決定に影響を与える要因について分析を行った。

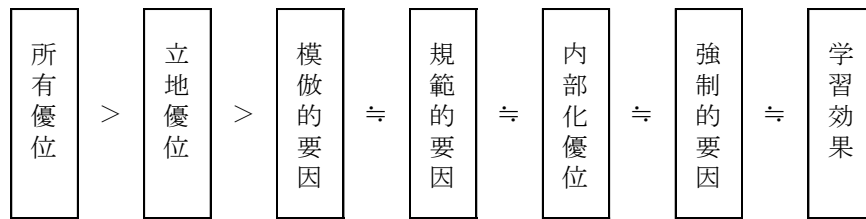
配票調査の回答から、7 つの因子を抽出した。第Ⅰ因子の所有優位、第Ⅱ因子の立地優位、第Ⅲ因子の内部化優位、第Ⅳ因子の学習要因は、効率性の基準に関連し、第Ⅴ因子の強制的要因、第Ⅵ因子の規範的要因、第Ⅶ因子の模倣的要因は、正当性の基準に関連する。

導出した仮説を検証するため、抽出された 7 つの因子から求めた下位尺度としての平均値を用いた。そして、これらの平均値の差を検定するための分散分析から、7 つの決定要因の平均値は 0.1%水準で有意な差があることを確認した。そこで、それぞれの決定要因の平均値における個々の差を検定するための多重比較分析を行った。

分散分析と多重比較分析の結果に基づけば、日本の製造企業は、海外子会社設立に関する意思決定を行う際、所有優位 > 立地優位 > 模倣的要因 ≒ 規範的要因 ≒ 内部化優位 ≒ 強制的要因 ≒ 学習要因の順に、進出を考慮する要因として強く意識することがいえる⁴⁸ (図表 4-11)。

⁴⁸ 「>」は、隣接する決定要因の間に有意な差 ($p < .05$) があることを表し、「≒」は、隣接する決定要因の間に有意な差がないことを表す。

図表 4-11 日本企業の海外子会社設立の決定要因



このことから、本論文での調査対象である日本の製造企業は、海外に子会社を設立する意思決定を行う際、ほかの要因に比べ相対的に所有優位の要因をもっとも強く意識し、次に立地優位の要因を強く意識する傾向があることが示唆される。

効率性の基準による決定要因である所有優位の要因と立地優位の要因の影響が大きいこととは対照的に、同じく効率性の基準に分類される学習要因は、日本企業の海外への直接投資の意思決定にもっとも影響を与えない結果となった。このことから、日本企業の海外子会社設立は、特許をはじめとする海外の先端情報を獲得するための誘因よりは、自社の保有する経営ノウハウや技術のような所有特殊的優位をもとに、その所有特殊的優位を有効に活用できる立地の条件を優先的に考慮すると推測できる。

効率性の基準による決定要因である学習要因が低いのは、アンケートに回答した企業の属性に関係があるかもしれない。第3章の先行研究で考察したように、知識の習得を目的とした海外子会社の設立は、とりわけ当該海外子会社の活動から獲得できると期待される先端情報が、将来にわたる企業業績に密接に関係する場合において、より効果を発揮する。業種としては、バイオ・テクノロジーや医薬品といった限られた分野においてより特徴的である。本分析に用いた日本の製造企業の中で、化学と医薬品のメーカーは29社でサンプル企業全体の16%を占めるが、これら企業の業種比率がより高くなるならば、学習要因の影響もより強くなるかもしれない。ただし、化学の業種には、バイオ・テクノロジーのような先端分野からペイントやプラスチックの製造業が混在するので、医薬品メーカーだけにすると3社（1.7%）にすぎない。

一方、分析の結果から正当性の基準だけを考慮すると、模倣的要因がもっとも強く、規範的要因、強制的要因の順に弱く作用することがうかがえる。この結果は、制度的同型化の中で日本企業の間と同質的行動にもっとも当てはまるのは、強制的同型化や規範的同型化よりも模倣的同型化かもしれないとした浅羽（1999）の推測にも整合する。

なお、親企業や取引先の要請による海外子会社設立は強制的要因に該当するが、本論文

での分析結果からは、正当性の基準の中でもっとも重要視されないことが示唆される。強制的要因は、上位組織からの圧力に密接に関連することから、大企業よりは中小企業においてより意識される要因かもしれない。本分析で用いたサンプルの企業属性は、中小企業 36 社でその割合が全体の 20%を占めることに起因するかもしれない。もし、仮に中小企業だけを対象に調査を行うならば、強制的要因はより強く意識される結果になるかもしれない。

なお、企業規模による強制的要因の影響の相違を調べるため、本分析で用いた日本企業のサンプルで追加的分析を行ってみた。大企業($M = 3.18$, $SD = 1.35$)と中小企業($M = 3.67$, $SD = 1.27$) に対し t 検定を行ったところ、企業規模による差は有意な傾向にあった ($t = -1.93$, $p < .1$)。このことから、中小企業のほうが大企業より強制的要因の影響を強く受けることが示唆される。

そして、正当性の基準による意思決定である模倣的要因および規範的要因が、効率性の基準による意思決定である所有優位と立地優位の次に強く意識されるとの結果も得られた。これらの模倣的要因および規範的要因は、効率性の基準の要因に分類される内部化優位および学習要因よりも強い。このことから、本論文での日本の製造企業は、海外子会社設立に関する意思決定の際、効率性の基準と正当性の基準と相互的に意識することが示唆される。

日本企業については横並び的な行動をとる傾向があるとしばしば指摘されてきた (Abegglen & Stalk, 1985; 宮川・若林・内田, 1996; 浅羽, 1998, 2002; 牛丸, 2000, 2009; 百島, 2004; 中川, 2009)。しかし、本節の分析で用いた企業に限定するならば、日本の製造企業は、海外子会社の設立に関する意思決定の際、効率性の基準を正当性の基準より重視するといえる。

第 3 節 海外子会社撤退の決定要因

本節では、第 1 節で提起された以下の仮説を検証する。

仮説 1b 海外子会社の撤退にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、所有特殊の優位がもっとも大きな決定要因であり、続いて内部化優位、立地特殊の優位の順となるであろう。

仮説 2b 海外子会社の撤退にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、学習要因がもっとも重要視されないであろう。

仮説 3b 海外子会社の撤退にあたって、正当性の基準による決定要因の中では、模倣的要因がもっとも重要視されるであろう。

仮説 4b 海外子会社の撤退にあたって、正当性の基準のうち模倣的要因は、効率性の基準と同程度重要視されるであろう。

1. 分 析

(1) 測定尺度

本論文のための配票調査では、海外子会社の設立と撤退とを比較分析することをも視野に入れ、企業ごとに海外子会社設立と撤退に関する質問に答えてもらった。

海外子会社設立時の考慮項目と撤退時の考慮項目を、それぞれ全く別の企業に対し質問しては、比較の意義が薄れると考えられる。同じ企業に対し、海外子会社設立時と撤退時に関する質問をすることで、分析の対象になる企業の海外子会社設立と撤退に関する決定要因がどのように変化するかを見出すことができる。しかし、現実の企業が、海外子会社設立と撤退の両局面を経験することは一般的なことではない。そのような企業を発見したとしても、その企業から撤退に関する情報を導き出すことは容易でない。なぜなら、企業の経営者は、自社の過去の撤退を失敗として認識する傾向があり、撤退の経験について語ることに閉鎖的になりがちだからである (Sachdev, 1976: 129)。

したがって、本節で考察分析する撤退に関する内容は、現に海外で事業を行なっている子会社が、現在の海外事業環境の状況から、仮に撤退することを想定したうえでの回答に基づく。

海外海外子会社設立の要因を探るための各質問項目は図表 4-12 に示す。

効率性の基準を探るためのキーワードは、所有特殊的優位、立地特殊的優位、内部化優位、学習要因で構成され、正当性の基準を探るためのキーワードは、強制的同型化、規範的同型化、模倣的同型化で構成される。第 3 章で検討したように、海外子会社の撤退の論理は海外子会社の設立理論の裏返しであるとする Boddewyn (1983b) に従い、所有特殊的優位、立地特殊的優位、内部化優位、学習要因、強制的同型化、規範的同型化、模倣的同型化の要因が解消されたり逡巡されたりすることが、海外子会社撤退の意思決定に与える影響を調べる内容となっている。

質問の構成要素と各質問項目との関連は、次のとおりである。

質問番号 1、2、3 は、企業の所有特殊的優位との関連するものであり、海外子会社の設立においてもっとも重要視される要因である所有特殊的優位の要因が解消されることが、撤退を決定する要因になるかを聞く内容である。質問番号 4、5、6 は、立地特殊的優位との関連するものであり、進出国の賃金水準が上昇したり経済が低迷しマーケットとしての魅力を喪失したりすることが、当該子会社の撤退を決定する要因になるかを聞くための内容となっている。質問番号 7、8、9 は、学習要因に関連するものであり、海外子会社設立の要因であった先端技術や最新情報の学習の要因が満たされたり解消されたりすることが、当該子会社の撤退を決定する要因になるのかを探る内容となっている。質問番号 10、11、12 は、内部化優位に関連するものであり、コストの面においても保有するノウハウ保持の面においても、海外子会社の運営を持続するメリットがなくなった場合のことを聞く内容である。質問番号 13、14、15、項目は、強制的要因に関連するものであり、政府やグループ企業のような上位組織からの撤退要請や、当該子会社設立の要因であった取引先企業が立地先をさらにほかの国や地域に移転することが、撤退を決定する要因になるのかどうかを聞く内容である。質問番号 16、17、18 は、規範的要因に関連するものであり、当該地域での事業に関連する情報の入手が困難になったり企業顧問や経営コンサルタントから移転や撤退をを勧誘されたりすることが、当該子会社の撤退を決定する要因になるのかを聞く内容となっている。質問番号 19、20、21 は模倣的要因に関連するものであり、当該地域で操業する大手企業や日本の同業他社など撤退する企業数の増加が撤退を決定する要因になるのかを探る内容となっている。

(2) 測定尺度の操作化

本項では、因子分析と分散分析を用い分析を進める。

海外に子会社を設立し運営していた企業が、当該の事業から撤退する場合における意思決定に影響を与える要因を抽出するため、因子分析を行う。そして、抽出された因子たちの平均値に有意な差があるかどうかを検定するため、分散分析を行う。

因子分析を行う前に、海外事業に関連する意思決定の中で、海外事業からの撤退に対する意思決定に影響を与える要因に関連する尺度 21 質問項目ごとの平均値、標準偏差を算出し、それぞれの項目で天井効果とフロア効果があるのかを検討したところ、すべての項目において天井効果とフロア効果はみられなかった。このことで、海外事業からの撤退に

図表 4-12 日本企業の海外子会社撤退の決定要因に関する質問項目

<p>仮に海外子会社が現在の海外事業から撤退するとしたならば、どのような時であると考えられますか。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 当該海外子会社の主力製品が、本社のブランドや技術を十分に反映したものではなくなった時 2. 当該海外子会社の主力製品が、本社の主力製品の優位性を生かせなくなった時 3. 当該海外子会社の主力製品が、現地のほかの企業の製品に対し、競争力をもたなくなった時 4. 進出国での、同業他社との競争が激しくなった時 5. 進出国の経済が低迷し、市場としての魅力がなくなった時 6. 進出国の物価が高騰し、賃金や地代などの固定費の負担が大きくなった時 7. 当該海外子会社が進出している地域に、同業他社や関連企業が少ないため、効率が悪くなった時 8. 当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や特許・研究などに関する最新情報を入手・交換する環境ではなくなった時 9. 当該海外子会社が進出している地域において、関連特許や研究に関する情報を十分に獲得し、所期の目的を達成した時 10. 状況の変化により、当該海外子会社が事業を継続するよりは、海外企業と取引するほうがコスト面で有利になった時 11. 当該海外子会社が進出した当時に比べ、取引できる適切なほかの外国の企業が急増した時 12. 技術や情報の発達、製品の普及により、本社の保有する技術やノウハウを保持する必要がなくなった時 13. 進出国や進出している地域の政府、もしくは日本の政府からの撤退圧力が強まった時 14. 本社のグループ企業や株主からの撤退要請を受けた時 15. その国で取引していた企業が撤退、または、ほかの国・地域へ移転した時 16. 本社の役員や従業員が、政府機関や関連団体から、事業と関連する情報を入手・交換することが困難になった時 17. 顧問や経営コンサルタントから、当該地域から移転・撤退したほうがいいとの見解を示された時 18. カントリーリスクなどの理由で、当該地域から撤退する企業が増加した時 19. 日本の同業他社や大手企業による海外事業からの撤退が増加した時 20. 不確実性が高い中、ほかの日本企業の撤退が増加した時 21. 当該地域から外国系の子会社の撤退が増加した時 <p>a. 質問項目は撤退に関連する部分のみ掲載。</p>
--

関する 21 質問項目の回答は、以降進めていく分析のためのデータとして適していることが確認された。

本論文では海外子会社設立に関する意思決定を行う際、効率性の基準と正当性の基準がはたらくことを仮定しているが、海外子会社の撤退に関する意思決定を行う場合において

も、海外子会社設立の場合と同様、効率性の基準と正当性の基準がはたらくと仮定している。したがって、海外子会社の撤退に関する質問項目の数と内容は、海外子会社設立に関する質問項目の数と内容に対応するように作成された。

第4章の海外子会社設立に関する分析では、効率性の基準の要素と正当性の基準の要素とに分けて因子分析を行った。前節での海外子会社設立に関する意思決定尺度に対する因子分析のやり方に鑑み、本節においても前節と同様の方法と手順で、効率性の基準の要素と正当性の基準の要素を分けて因子分析を行う。

なお、海外子会社の撤退に関する回答に対し、本論文での分析に先行して行った因子分析では、抽出される因子の数が少なくなったり、1つの因子の中に効率性の基準の要素と正当性の基準の要素が混在したりする場合が見つかった。このことは、企業が海外子会社の撤退を決定する際は、効率性の基準だけでなく正当性の基準もが企業の意思決定に影響を与えるという本論文の基本的な前提が支持されることと解釈できる。

本節での因子分析は前節での分析とのバランス、ならびに効率性の基準と正当性の基準とを比較するという本論文の目的を考慮し、効率性の基準にあたる12の質問項目と正当性の基準にあたる9つの質問項目に分けて分析を行った。

1) 効率性の基準

海外子会社の撤退を決定する意思決定の中でも正当性の基準とされる質問項目の間の相関を図表4-13に示す。

これらの質問項目に対する回答をもとに因子分析を行った。算出方法は主因子法を、回転はPromax回転法を用いた。因子分析で、共通性の低い質問項目と因子負荷量の低い質問項目を除外しながら分析繰り返したところ、最終的に8項目が残った。

固有値は3.13、1.39、1.32、1.13であり、固有値1以上の4つの因子を抽出した(図表4-14)。なお、回転後の累積寄与率は59.98%である。

因子負荷量は.35以上のものに着目したものであり、海外子会社の撤退に関する意思決定に影響を与えるであろう要因に関する各因子は以下のように解釈された。

第1因子には、「当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や特許・研究に関連する最新情報を交換することは容易である」項目、「当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や関連特許・研究に関連する最新情報を獲得することは容易である」項目、「当該海外子会社が進出している地域に、日本やほかの国からの同

図表 4-13 日本企業の海外子会社撤退時の効率性の基準に関する質問項目の相関

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 当該海外子会社の主力製品が、本社のブランドや技術を十分に反映したものではなくなった時	—	.72	.25 ***	.09	.09	.09	.16 *	.29 ***	.36 ***	.16 *	.11	.36 ***
2 当該海外子会社の主力製品が、本社の主力製品の優位性を生かせなくなった時		—	.39 ***	.18 *	.17 *	.17 *	.14	.24 **	.27 ***	.10	.21 **	.29 ***
3 当該海外子会社の主力製品が、現地のほかの企業の製品に対し、競争力をもたなくなった時			—	.46 ***	.41 ***	.07	.20 **	.21 **	.24 **	-.08	.11	.11
4 進出国での、同業他社との競争が激しくなった時				—	.43 **	.15 *	.29 ***	.29 ***	.28 ***	.00	.27 ***	.12
5 進出国の経済が低迷し、市場としての魅力がなくなった時					—	-.02	.17 *	.21 **	.06	-.06	.12	.07
6 進出国の物価が高騰し、賃金や地代などの固定費の負担が大きくなった時						—	.15 *	.15 *	.11	.23 **	.29 ***	.01
7 当該海外子会社が進出している地域に、同業他社や関連企業がありませんため、効率が悪くなった時							—	.57 ***	.51 ***	.11	.17 *	.27 ***
8 当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や特許・研究などに関する最新情報を入手・交換する環境ではなくなった時								—	.79 ***	.26 ***	.29 ***	.45 ***
9 当該海外子会社が進出している地域において、関連特許や研究に関する情報を十分に獲得し、所期の目的を達成した時									—	.23 **	.24 **	.47 ***
10 状況の変化により、当該海外子会社が事業を継続するよりは、海外企業と取引するほうがコスト面で有利になった時										—	.44 ***	.17 *
11 当該海外子会社が進出した当時に比べ、取引できる適切なほかの外国の企業が急増した時											—	.25 **
12 技術や情報の発達、製品の普及により、本社の保有する技術やノウハウを保持する必要がなくなった時												—

a. $n = 193$

b. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

図表 4-14 日本企業の海外子会社撤退時の効率性の基準に関する因子分析の結果

	1	2	3	4
8 当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や特許・研究などに関する最新情報を入手・交換する環境ではなくなった時	.89	-.02	.05	.03
9 当該海外子会社が進出している地域において、関連特許や研究に関する情報を十分に獲得し、所期の目的を達成した時	.86	.07	.00	-.07
7 当該海外子会社が進出している地域に、同業他社や関連企業がありませんいたため、効率が悪くなった時	.60	-.06	-.04	.14
1 当該海外子会社の主力製品が、本社のブランドや技術を十分に反映したものではなくなった時	.07	.87	-.03	-.08
2 当該海外子会社の主力製品が、本社の主力製品の優位性を生かせなくなった時	-.08	.83	.04	.12
11 当該海外子会社が進出した当時に比べ、取引できる適切なほかの外国の企業が急増した時	-.07	-.01	.78	.16
10 状況の変化により、当該海外子会社が事業を継続するよりは、海外企業と取引するほうがコスト面で有利になった時	.08	.02	.61	-.22
4 進出国での、同業他社との競争が激しくなった時	.12	-.02	.03	.68
5 進出国の経済が低迷し、市場としての魅力がなくなった時	-.01	.06	-.08	.61
固有値	3.13	1.39	1.32	1.13

a. $n = 193$

b. 注: 主因子法、Promax回転法、因子負荷.35以上をふと文字に表記。

業他社もが、進出している」項目の因子負荷量が高いことから「学習要因」因子と命名した。

第 2 因子には、「当該海外子会社の主力製品が、本社のブランドや技術を十分に反映したものではなくなった時」項目と「当該海外子会社の主力製品が、本社の主力製品の優位性を生かせなくなった時」項目の因子負荷量が高いことから「所有優位」因子と命名した。

第 3 因子には、「当該海外子会社が進出した当時に比べ、取引できる適切なほかの外国の企業が急増した時」項目と「状況の変化により、当該海外子会社が事業を継続するよりは、海外企業と取引するほうがコスト面で有利になった時」項目の因子負荷量が高いことから「内部化優位」因子と命名した。

第 4 因子には、「進出国での、同業他社との競争が激しくなった時」項目と「進出国の経済が低迷し、市場としての魅力がなくなった時」項目の因子負荷量が高いことから「立地優位」と命名した。

2) 正当性の基準

海外事業からの撤退決定する意思決定の中でも正当性の基準とされる質問項目の間の相関は図表 4-15 に示すとおりである。

これらの質問項目に対する回答をもとに因子分析を行った。算出方法は主因子法を、回転は Promax 回転法を用いた。共通性の低い質問項目と因子負荷量の低い質問項目を除外しながら因子分析繰り返したところ、9 つの質問項目から最終的に 7 つの項目が残った。

固有値は 3.55、0.97、0.80 であり、固有値約 1 以上の 3 因子を抽出した（図表 4-16）。本来ならば、因子は固有値 1 以上のものにするのが望ましいところであるが、本因子分析で固有値 1 以下を示した第 2 因子と第 3 因子の要素は、本論文において極めて重要な変数であるため、固有値 0.8 以上のものも因子として収用することにした。なお、回転後の累積寄与率は 58.35% である。

因子負荷量は .35 以上のものに着目しており、各因子は以下のように解釈された。

第 1 因子には、「不確実性が高い中、ほかの日本企業の撤退が増加した時」項目、「日本の同業他社や大手企業による海外事業からの撤退が増加した時」項目、「当該地域から外国系の子会社の撤退が増加した時」項目の因子負荷量が高いことから「模倣的要因」因子と命名した。

第 2 因子には、「進出国や進出している地域の政府、もしくは日本の政府からの撤退圧力が強まった」項目と「本社のグループ企業や株主からの撤退要請を受けた時」項目の因子負荷量が高いことから「強制的要因」因子と命名した。

第 3 因子には、「顧問や経営コンサルタントから、当該地域から移転・撤退したほうがいいとの見解を示された時」項目と「本社の役員や従業員が、政府機関や関連団体から、事業と関連する情報を入手・交換することが困難になった時」項目の因子負荷量が高いことから「規範的要因」因子と命名した。

図表 4-15 日本企業の海外子会社撤退時の正当性の基準に関する質問項目の相関

	13	14	15	16	17	18	19	20	21
13 進出国や進出している地域の政府、もしくは日本の政府からの撤退圧力が強まった時	—	0.43 ***	0.14	0.33 ***	0.32 ***	0.39 ***	0.34 ***	0.41 ***	0.38 ***
14 本社のグループ企業や株主からの撤退要請を受けた時		—	0.25 ***	0.25 ***	0.34 ***	0.25 ***	0.31 ***	0.35 ***	0.26 ***
15 その国で取引していた企業が撤退、または、ほかの国・地域へ移転した時			—	0.29 ***	0.18 *	0.17 *	0.30 ***	0.27 ***	0.18 *
16 本社の役員や従業員が、政府機関や関連団体から、事業と関連する情報を入手・交換することが困難になった時				—	0.46 ***	0.25 **	0.44 ***	0.43 ***	0.40 ***
17 顧問や経営コンサルタントから、当該地域から移転・撤退したほうがいいとの見解を示された時					—	0.30 ***	0.45 ***	0.38 ***	0.34 ***
18 カントリーリスクなどの理由で、当該地域から撤退する企業が増加した時						—	0.49 ***	0.63 ***	0.49 ***
19 日本の同業他社や大手企業による海外事業からの撤退が増加した時							—	0.78 ***	0.64 ***
20 不確実性が高い中、ほかの日本企業の撤退が増加した時								—	0.70 ***
21 当該地域から外国系の子会社の撤退が増加した時									—

a. $n = 193$ b. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

図表 4-16 日本企業の海外子会社撤退時の正当性の基準に関する因子分析の結果

	1	2	3
20 不確実性が高い中、ほかの日本企業の撤退が増加した時	.94	.06	-.10
19 日本の同業他社や大手企業による海外事業からの撤退が増加した時	.82	-.11	.15
21 当該地域から外国系の子会社の撤退が増加した時	.74	.06	-.02
13 進出国や進出している地域の政府、もしくは日本の政府からの撤退圧力が強まった時	.02	.76	-.03
14 本社のグループ企業や株主からの撤退要請を受けた時	-.01	.50	.13
17 顧問や経営コンサルタントから、当該地域から移転・撤退したほうがいいとの見解を示された時	-.04	.02	.82
16 本社の役員や従業員が、政府機関や関連団体から、事業と関連する情報を入手・交換することが困難になった時	.21	.08	.40
固有値	3.55	.97	.80

a. $n = 193$

b. 注: 主因子法、Promax回転法、因子負荷.35以上をふと文字に表記。

2. 分析結果

前項での因子分析から、海外子会社設立の意思決定に影響を与えるであろう効率性の基準にかかわる 4 つの因子（学習要因因子、所有優位因子、内部化優位因子、立地優位因子）と正当性の基準にかかわる 3 つの因子（模倣的要因因子、強制的要因因子、規範的要因因子）が抽出された。

以降の分析では、第 3 章で提示した分析モデルに従い、抽出された因子を次のように並べ替えて分析を進める。

海外子会社設立の場合と同様、「所有優位」因子を第Ⅰ因子、「立地優位」因子を第Ⅱ因子、「内部化優位」因子を第Ⅲ因子、「学習要因」因子を第Ⅳ因子、「強制的要因」因子を第Ⅴ因子、「規範的要因」因子を第Ⅵ因子、「模倣的要因」因子を第Ⅶ因子とする。このように因子を並べ替えるのは、先行研究で検討した理論的枠組みと分析モデル、ならびに抽出因子の表記の順番を揃えることで、分析で用いる因子の順番が異なる場合に生じうる理解上の混乱を避けるための措置である。

前項で抽出された 7 つの全因子は、効率性の基準と正当性の基準に関するものである。日本の製造業に属する企業が海外への直接投資を決定する際、効率性の基準と正当性の基準とで、どちらの合理性の基準をより意識するのかを検討するため、抽出された 7 つの因

図表 4-17 各因子の構成、平均と標準偏差

決定要因	<i>M</i>	<i>SD</i>	α	質問項目番号
I 所有優位	3.47	1.32	.83	1, 2
II 立地優位	3.56	1.12	.60	4, 5
III 内部化優位	3.16	1.02	.61	10, 11
IV 学習要因	2.34	0.85	.81	8, 9, 7
V 強制的要因	3.70	1.11	.60	13, 14
VI 規範的要因	2.45	0.85	.61	17, 16
VII 模倣的要因	3.02	0.94	.88	20, 19, 21

a. $n = 193$

子から下位尺度を求めた。各因子において.35以上の負荷量を示した質問項目の合計点の平均値を、各因子の下位尺度得点とした。図表 4-17 に各下位尺度得点の平均値と標準偏差を示す。

これらの下位尺度得点に対する内的整合性を検討するために Cronbach の α 係数を算出したところ、第 I 因子で $\alpha = .83$ 、第 II 因子で $\alpha = .60$ 、第 III 因子で $\alpha = .61$ 、第 IV 因子で $\alpha = .81$ 、第 V 因子で $\alpha = .60$ 、第 VI 因子で $\alpha = .61$ 、第 VII 因子で $\alpha = .88$ の値が得られた。

下位尺度得点の平均値をみると、第 V 因子の強制的要因の平均値が 3.70 で、抽出された因子の中でもっとも高い値を示す。その次に高い平均値を示すのは第 II 因子の立地優位で 3.56 であり、3.47 を示す第 I 因子の所有優位との間の平均値の差は 0.09 に過ぎない。以降の下位尺度得点の平均値は、第 III 因子の内部化優位 (3.16)、第 VII 因子の模倣的要因 (3.02)、第 VI 因子の規範的要因 (2.45) の順に低くなる。もっとも低い下位尺度得点の平均値を示すのは、第 IV 因子の学習要因であり、その値は 2.34 である。

そこで、研究課題を検証するために、独立変数を決定要因、従属変数を海外子会社撤退の意思決定に関する各下位尺度得点とする、対応のある 1 要因の分散分析による平均値の差の検定を行った。

検定の結果、抽出された 7 つの因子の平均値は、 $F(6, 1344) = 51.36$, $p < .001$ で有意な差があることが示された。主効果が 0.1% 水準で有意であったので、Bonferroni 方法 ($p < .05$) による多重比較を行なったところ、図表 4-18 に示すように多くの群の間に有意な差がみられた。

図表 4-18 日本企業の海外子会社撤退に関する決定要因多重比較

決定要因	I	II	III	IV	V	VI	VII
I 所有優位	—	§-.09	.31	1.13 ***	-.23	1.02 ***	.45 ***
II 立地優位		—	.40 **	1.23 ***	-.14	1.12 ***	.55 ***
III 内部化優位			—	.82 ***	-.54 ***	.71 ***	.15
IV 学習要因				—	-1.36 ***	-.11	-.68 ***
V 強制的要因					—	1.25 ***	.68 ***
VI 規範的要因						—	-.57 ***
VII 模倣的要因							—

a. $n = 193$ b. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

c. § たとえば、-.09とは、縦軸の第 I 因子である所有優位の平均値の分散から横軸の第 II 因子の立地優位の平均値の分散を除いた値を表す。

多重比較の結果で、効率性の基準による決定要因をみると、第 I 因子の所有優位の平均値は、同じ効率性の基準による決定要因である第 IV 因子の内部化優位の平均値に対し、0.1%水準で有意に大きい。正当性の基準による決定要因である第 VI 因子の規範的要因および第 VII 因子の模倣的要因の平均値に対しては 0.1%水準で有意に大きい。

第 II 因子の立地優位の平均値は、効率性の基準による決定要因である第 III 因子の内部化優位の平均値に対し 1%水準で有意に大きく、第 IV 因子の学習要因の平均値に対し 0.1%水準で有意に大きい。正当性の基準による決定要因である第 VI 因子の規範的要因ならびに第 VII 因子の模倣的要因の平均値に対しては 0.1%水準で有意に大きい。

第 III 因子の内部化優位の平均値は、効率性の基準による決定要因である第 II 因子の立地優位の平均値より 1%水準で小さく、第 IV 因子の学習要因の平均値によりは 0.1%水準で有意に大きい。正当性の基準による決定要因に対しては、第 V 因子の強制的要因の平均値より 0.1%水準で有意に小さく、第 VI 因子の規範的要因の平均値より 0.1%水準で有意に大きい。

以上の OLI パラダイムに関連する海外子会社撤退の決定要因だけに注目すると、平均値の大きさは、立地優位、所有優位、内部化優位の順に小さくなり、「海外子会社の撤退にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、所有特殊的優位がもっとも大きな決定要因であり、続いて内部化優位、立地特殊的優位の順となる」とした仮説 1b は支持されないことになる。

第Ⅳ因子の学習要因の平均値は、第Ⅵ因子の規範的要因を除くすべての決定要因より小さい。効率性の基準による決定要因である第Ⅰ因子の所有優位、第Ⅱ因子の立地優位、第Ⅲ因子の内部化優位の平均値に対し 0.1%水準で有意に小さく、正当性の基準による決定要因である第Ⅴ因子の強制的要因および第Ⅶ因子の模倣的要因の平均値に対しても 0.1%水準で有意に小さい。このことから、「海外子会社の撤退にあたって、効率性基準による決定要因の中では、学習要因がもっとも重要視されない」とした仮説 2b は支持された。

正当性の基準による決定要因をみると、第Ⅴ因子の強制的要因の平均値は、効率性の基準による決定要因である第Ⅲ因子の内部化優位および第Ⅳ因子の学習要因の平均値に対し 0.1%水準で有意に大きく、正当性の基準による決定要因である第Ⅵ因子の強制的要因および第Ⅶ因子の模倣的要因の平均値に対しても 0.1%水準で有意に大きい。

第Ⅵ因子の規範的要因の平均値は、効率性の基準による決定要因である第Ⅰ因子の所有優位、第Ⅱ因子の立地優位、第Ⅲ因子の内部化優位の平均値に対し 0.1%水準で有意に小さい。正当性の基準による決定要因に対しては、第Ⅴ因子の強制的要因ならびに第Ⅶ因子の模倣的要因の平均値より 0.1%水準で有意に小さい。

正当性の基準による決定要因に対する第Ⅶ因子の模倣的要因の平均値は、第Ⅴ因子の強制的要因の平均値より 0.1%水準で有意に小さく、第Ⅵ因子の規範的要因の平均値よりは 0.1%水準で有意に大きい。

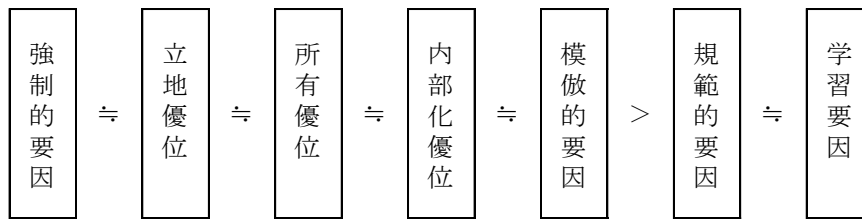
正当性の基準による決定要因の結果だけを比較すると、平均値の大きさは、第Ⅴ因子の強制的要因がもっとも大きく、第Ⅶ因子の模倣的要因、第Ⅵ因子の規範的要因の順に小さくなり、「海外子会社の撤退にあたって、正当性の基準による決定要因の中では、模倣的要因がもっとも重要視される」とした仮説 3b は支持されなかった。

なお、模倣的要因の平均値は、効率性の基準による決定要因である第Ⅰ因子の所有優位および第Ⅱ因子の立地優位の平均値に対し 0.1%水準で有意に小さく、第Ⅳ因子の学習要因の平均値に対しては 0.1%水準で有意に大きい。このことから、「海外子会社の撤退にあたって、正当性の基準のうち模倣的要因は、効率性の基準と同程度重要視される」とした仮説 4b は支持されることになる。

3. 考 察

本節では、分析モデルならびに研究課題に基づき、企業の海外子会社撤退の意思決定に影響を与える要因について分析を行った。

図表 4-19 日本企業の海外子会社撤退の決定要因



配票調査の回答から、学習要因、所有優位、立地優位、内部化優位、規範的要因、模倣的要因、強制的要因の要素を有する 7 つの因子を抽出した。これらの因子のうち、第Ⅰ因子の所有優位、第Ⅱ因子の立地優位、第Ⅲ因子の内部化優位、第Ⅳ因子の学習要因は、効率性の基準に関連する。第Ⅳ因子の強制的要因、第Ⅴ因子の規範的要因、第Ⅶ因子の模倣的要因は、正当性の基準に関連する。

導出した仮説を検証するため、抽出された 7 つの因子から求めた下位尺度としての平均値を用いた。そして、これらの平均値に差があるかどうかを検定するための分散分析から、7 つの決定要因の平均値は 0.1%水準で有意な差があることを確認した。そこで、それぞれの意思決定の平均値の間における各々の差を検定するための多重比較分析を行った。

分散分析と多重比較分析の結果に基づけば、日本の製造企業は、海外子会社の撤退に関する意思決定を行う際、強制的要因 ≡ 立地優位 ≡ 所有優位 ≡ 内部化優位 ≡ 模倣的要因 > 規範的要因 ≡ 学習要因の順に、撤退を考慮する要因として強く意識することがいえる⁴⁹（図表 4-19）。

分析の結果によれば、正当性の基準による決定要因である強制的要因は、海外子会社の撤退に関する意思決定の際、ほかのすべての要因に対してもっとも重要視される。日本企業の海外子会社は、本社や本社のグループ企業もしくは株主から撤退の要請を受けたり、同じ進出国において取引関係を維持していた大口の取引先の企業が撤退したり、その取引先の企業がほかの国や地域に移転したりすることが、当該海外子会社の撤退を決定するもっとも重要な要因になるということがうかがえる。

ところで、日本企業は、海外子会社の撤退を決定する要因として、正当性の基準による決定要因である強制的要因の次に、効率性の基準による決定要因である立地優位、所有優位、内部化優位の要因を強く意識するようである。すなわち、当該進出国で同業他社との

⁴⁹ 「>」は、隣接する決定要因の間に有意な差（ $p < .05$ ）があることを表し、「≡」は、隣接する決定要因の間に有意な差がないことを表す。

競争が激しくなったとき、その進出国の経済が低迷してきたことから市場としての魅力がなくなったとき、海外子会社が日本本社のブランドや技術を十分に反映できなくなったとき、海外子会社が日本本社の優位性を十分に生かせなくなったとき、海外子会社で操業を継続するよりはほかの企業に生産を委託するほうがコスト面で有利になったとき、日本本社の生産条件を満たす企業の増加により海外子会社の直接経営に固執する必要性がなくなったとき、といった要因が発生する場合、日本企業は海外で操業する子会社の撤退を決定する可能性が高いことが示唆される。

分析の結果で効率性の基準による決定要因だけに注目すると、日本企業の海外子会社の撤退に影響を与える要因は、立地優位がもっとも強く、続いて、所有優位、内部化優位、学習要因の順であった。立地有意の影響をもっとも強くうけるということは、たとえば、海外子会社の立地国での人件費が急騰することで、当該子会社設立時の立地特殊的優位が薄れるような場合、立地優位の要因がほかの要因より優先的に撤退を決定することを意味する。

このように日本企業は、強制的要因をほかの決定要因より優先的に意識する傾向はあるが、強制的要因の次に OLI パラダイムを構成する 3 つの要素である立地優位、所有優位、内部化優位を重要視することから、日本企業は、海外子会社の撤退について、正当性の基準だけでなく効率性の基準をも、かなり重視した意思決定を行うことが示唆される。

以上のことから、日本の製造企業は海外子会社を撤退する際、効率性の基準より正当性の基準をよりもっとも優先的に意識し、次に効率性の基準を考慮する傾向があるといえよう。

一方、効率性の基準による決定要因である学習要因は、日本企業の海外子会社撤退に関する意思決定要因の中ではもっとも影響を与えない結果となった。このことは、進出している国において、業界の動向や特許・研究に関する最新の情報を入手・交換する環境ではなくなったり、関連特許や研究に関する情報を十分に獲得し所期の目的を達成したりしたため、当該進出国で継続して操業する必要がなくなったときや、あるいは、海外子会社が立地している地域に同業他社や関連企業がなくなったため、情報交換の効率が悪くなったときであっても、それがその国や地域から直ちに撤退を決定する要因にはならないことを意味する。進出している国で著しい学習要因が期待できなくなった場合であっても、当該海外子会社の業績がよかったり、市場としての潜在性が見込まれたり、あるいは、川上の取引関係もしくは川下の取引関係にある企業がその国にあり、取引関係を維持する必要が

あったりするならば、撤退しないことを意味することかもしれない。

効率性の基準による決定要因である学習要因が低いほかの原因として、配票調査に回答した企業の属性が関係する可能性もある。すなわち、第3章の先行研究で考察したように、学習要因を目的にした海外子会社設立は、とりわけ当該の直接投資の活動から獲得できることの期待される先端情報が、将来にわたる企業業績に密接に関係する場合においてより顕著である。業種としては、バイオ・テクノロジーや医薬品といった限られた分野においてより特徴的といえる。本論文の調査に回答した日本の製造企業の中で、化学と医薬品のメーカーは29社で調査対象企業全体の16%を占めており、本分析におけるこれら企業の業種比率がより高くなるならば、海外子会社の撤退に関する意思決定に対し、学習要因により敏感に意識することが結果に反映されるかもしれない。

本節では、日本企業の海外子会社撤退に関する決定要因の影響について分析を行った。分析の結果を総合すると、日本企業は海外子会社の撤退を決定する際、正当性の基準による決定要因である強制的要因をもっとも重要視し、決定要因として次に重要視するのは効率性の基準による決定要因である立地優位、所有優位、内部か優位の順に低くなる。このことから、本論文での日本の製造企業は、海外子会社の撤退に関する意思決定の際、効率性の基準だけでなく正当性の基準をも相互的に意識するといえる。

第4節 海外子会社設立と撤退の決定要因比較

本節では、第1節で提起された以下の仮説を検証する。

仮説 9j 効率性の基準において、設立要因が低くなった場合、企業は撤退しようとする。

仮説 10j 正当性の基準において、設立要因が低くなった場合、企業は撤退しようとする。

1. 分 析

日本企業を対象にしたアンケート調査から最終的に回収されたサンプル数は193通である。

本節の分析では、海外子会社設立に関する決定要因を検討するため本章の第2節で抽出された7つの因子を、ならびに、撤退に関する決定要因を検討するため本章の第3節で抽

出された 7 つの因子を用いる。

第 2 節と第 3 節での因子分析では、質問項目ごとの平均値と標準偏差を算出し天井効果とフロア効果を検討した後、効率性の基準に関する質問項目と正当性の基準に関する質問項目に対し分析が行われた。効率性の基準による決定要因としての因子は、所有優位、立地優位、内部化優位、学習要因と命名され、正当性の基準による決定要因としての因子は、強制的要因、規範的要因、模倣的要因と命名された。

本節の分析で用いるのは、7 つの各因子を構成する質問項目の平均値を下位尺度得点としたものである。分析は対応のある 2 要因分散分析の方法を用い、日本企業の海外子会社設立に関する決定要因と撤退に関する決定要因との比較分析を行う。

2. 分析結果

日本の製造企業を対象に行ったアンケート調査から、海外子会社の設立時に意識する決定要因および海外子会社の撤退時に意識する決定要因に関する下位尺度得点としての要因別の平均と標準偏差を図表 4-20 に示す。

なお、海外子会社設立時と撤退時における決定要因の差を検討するため、決定要因の各下位尺度得点について、 t 検定を行った。その結果、第 I 因子の所有優位 ($t = 16.35, df = 192, p < .001$)、第 II 因子の立地優位 ($t = 10.81, df = 192, p < .001$)、第 III 因子の内部化優位 ($t = 3.20, df = 192, p < .01$)、第 IV 因子の学習要因 ($t = 5.84, df = 192, p < .001$)、第 VI 因子の規範的要因 ($t = 6.43, df = 192, p < .001$)、第 VII 因子の模倣的要因 ($t = 10.09, df = 192, p < .001$) において、海外子会社設立時のほうが撤退時より有意に高い得点を示した。一方、第 V 因子の強制的要因 ($t = -4.44, df = 192, p < .001$) においては、海外子会社撤退時のほうが設立時より有意に高い得点を示した。

日本企業の決定要因が、海外子会社設立時および撤退時の違いによって平均値に差が見られるかどうかを検証するために、独立変数を海外子会社設立時の決定要因と撤退時の決定要因、従属変数を各下位尺度得点とする、対応のある 2 要因の分散分析を行った。

海外子会社設立時と撤退時の平均値の差の標準誤差が等しいことを検証するため、Mauchly の球面性検定を行った。海外子会社設立と撤退による主効果については球面性が仮定されたが、海外子会社設立と撤退に影響を与えるであろう決定要因による主効果、決定要因と設立撤退による交互作用においては球面性が仮定されなかったため、Greenhouse-Geisser の方法で自由度を修正して分散分析を行った (図表 4-21)。

図表 4-20 日本企業の海外子会社設立と撤退の決定要因の平均と標準偏差

決定要因	進出		撤退		<i>t</i> 値
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	
I 所有優位	5.25	0.78	3.47	1.32	16.35 ***
II 立地優位	4.55	1.12	3.56	1.12	10.81 ***
III 内部化優位	3.50	1.19	3.16	1.02	3.20 **
IV 学習要因	2.90	1.08	2.34	0.85	5.84 ***
V 強制的要因	3.22	1.34	3.70	1.11	-4.44 ***
VI 規範的要因	3.65	1.06	2.45	0.85	6.43 ***
VII 模倣的要因	3.88	1.10	3.02	0.94	10.09 ***

a. $n = 193$ b. ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

設立撤退の主効果は、 $F(1, 192) = 237.35$ ($p < .001$)で有意であった。一方、調整済み自由度による決定要因において主効果がみられた ($F(5.40, 1036.86) = 118.33$, $p < .001$)。設立撤退と決定要因との交互作用効果においても、0.1%水準で交互作用がみられた ($F(5.48, 1052.78) = 59.74$, $p < .001$)。このことは、海外子会社設立と撤退における決定要因に違いがあることを意味する。

主効果と交互作用が確認されたため、単純主効果の検定を行った。検定は、海外子会社設立と撤退別に、所有優位、立地優位、内部化優位、学習要因、強制的要因、規範的要因、模倣的要因の平均値の多重比較を分散分析によって行う。

分析の結果、海外子会社の設立における決定要因の単純主効果では、Mauchly の単純主効果の仮定が成り立たなかったため、Greenhouse-Geisser の方法により自由度を修正した。調整自由度を用い検定を行ったところ、0.1%の水準で有意な差があることが示された ($F(5.35, 1026.40) = 109.78$, $p < .001$)。そこで、Bonferroni の方法を用いて海外子会社設立による多重比較を行った。

また、海外子会社の撤退における決定要因の単純主効果において、Mauchly の単純主効果の仮定が成り立たなかったため、Greenhouse-Geisser の方法により自由度を修正し検定を行った。撤退においても、0.1%の水準で有意な差があることが示された ($F(4.86, 933.21) = 70.19$, $p < .001$)。そこで、Bonferroni の方法を用いて撤退時による多重比較を行った。

図表 4-21 日本企業の海外子会社設立と撤退に関する決定要因の分散分析

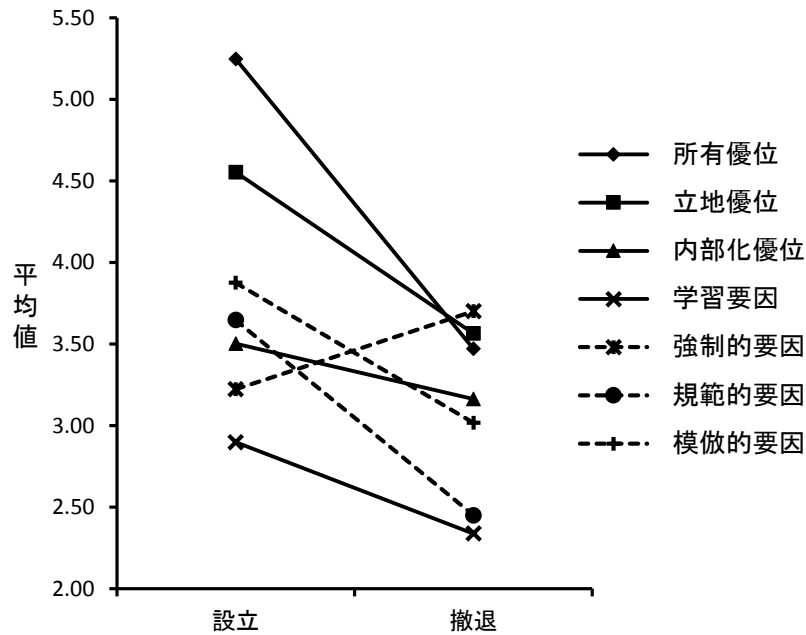
	<i>SS</i>	調整済み <i>df</i>	<i>F</i>
設立撤退	379.13	1	237.35 ***
決定要因	795.78	5.40	118.33 ***
設立撤退 * 決定要因	293.44	5.48	59.74 ***

a. $n = 193$

b. *** $p < 0.001$

c. 自由度は、決定要因、設立撤退と決定要因の自由度調整を行った後のものである。

図表 4-22 日本企業の海外子会社設立撤退と決定要因の交互作用



決定要因の各水準における海外子会社の設立と撤退の単純主効果の検定で、すべての水準において Mauchly の単純主効果の仮定が成り立っていることが確認され、各水準の間には有意な差があることが示された (図表 4-23)。意思決定の各水準における単純主効果の検定結果の詳細は次のとおりである。

効率性の基準による決定要因をみると、所有優位における設立撤退の単純主効果は、 $F(1, 192) = 267.39$ ($p < .001$)で有意な差がみられた (設立時の所有優位 > 撤退時の所有優位)。立地優位における設立撤退の単純主効果は、 $F(1, 192) = 116.75$ ($p < .001$)で有意な差が

図表 4-23 日本企業の海外子会社設立と撤退の単純主効果

決定要因	大小関係	<i>F</i>
設立時の所有優位 vs. 撤退時の所有優位	設立時 > 撤退時	267.39 ***
設立時の立地優位 vs. 撤退時の立地優位	設立時 > 撤退時	116.75 ***
設立時の内部化優位 vs. 撤退時の内部化優位	設立時 > 撤退時	10.21 **
設立時の学習要因 vs. 撤退時の学習要因	設立時 > 撤退時	34.08 ***
設立時の強制的要因 vs. 撤退時の強制的要因	設立時 < 撤退時	19.71 ***
設立時の規範的要因 vs. 撤退時の規範的要因	設立時 > 撤退時	182.33 ***
設立時の模倣的要因 vs. 撤退時の模倣的要因	設立時 > 撤退時	101.80 ***

a. $n = 193$ b. ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

みられた（設立時の立地優位 > 撤退時の立地優位）。内部化優位における設立撤退の単純主効果は、 $F(1, 192) = 10.21$ ($p < .01$)で有意な差がみられた（設立時の内部化優位 > 撤退時の内部化優位）。学習要因における設立撤退の単純主効果は、 $F(1, 192) = 34.08$ ($p < .001$)で有意な差がみられた（設立時の学習要因 > 撤退時の学習要因）。このことから、「効率性の基準において、設立の決定要因が低くなった場合、企業は撤退しようとする」とした仮説 9j は支持されなかった。

正当性の基準による決定要因をみると、強制的要因における設立撤退の単純主効果は、 $F(1, 192) = 19.71$ ($p < .001$)で有意な差がみられた（設立時の強制的要因 < 撤退時の強制的要因）。規範的要因における設立撤退の単純主効果は、 $F(1, 192) = 182.33$ ($p < .001$)で有意な差がみられた（設立時の規範的要因 > 撤退時の規範的要因）。模倣的要因における設立撤退の単純主効果は、 $F(1, 192) = 101.80$ ($p < .001$)で有意な差がみられた（設立時の模倣的要因 > 撤退時の模倣的要因）。このことから、「正当性の基準において、設立の決定要因が低くなった場合、企業は撤退しようとする」とした仮説 10j は部分的に支持されることになる。

3. 考 察

本節では、分析モデルならびに研究課題に基づき、製造業に属する日本企業を対象に、海外子会社の設立時と撤退時における意思決定に影響を与える要因について比較分析を行った。

本節における比較分析では、海外子会社設立については本章の第2節で抽出した7つの決定要因を、撤退については本章の第3節で抽出した7つの決定要因を用い分析を行った。進出と撤退の各局面における決定要因は同じ尺度で構成されており、分析の結果からは、海外子会社設立と撤退において、決定要因を意識する程度には差があることが確認された。すなわち、本論文での分析対象である日本企業は、海外への子会社設立を決定する際と海外市場からの撤退を決定する際、本論文において決定要因として仮定される所有優位、立地優位、内部化優位、学習要因、強制的要因、規範的要因、模倣的要因を意識する程度に違いがあることが示された。

海外子会社設立と撤退において、もっとも平均値の差が大きいのは所有優位であり、海外子会社設立時のほうが撤退時より高い値を示した。所有優位のほかに、撤退時より海外子会社設立時においてより高い値を示したのは、立地優位、内部化優位、学習要因、規範的要因、模倣的要因である。一方、強制的要因は、海外子会社設立時より撤退時においてより高い値を示した。このことは、本章での分析対象である製造業に属する日本企業は、効率性の基準による意思決定である所有優位、立地優位、内部化優位、学習要因、そして正当性の基準による意思決定である規範的要因と模倣的要因について、撤退時に比べ海外子会社設立時においてより強く意識されることを意味する。

そして、日本企業の海外子会社設立と撤退における決定要因の平均値の差は、所有優位、規範的要因、立地優位、模倣的要因、学習要因、内部化優位の順に小さくなった。このことは、本章での分析対象である製造業に属する日本企業では、所有優位、規範的要因、立地優位、模倣的要因、学習要因、内部化優位の順に、海外子会社設立時と撤退時における決定の際、意識する程度の差が小さくなることを表す。

なお、本論文での日本の製造企業は、海外への海外子会社設立時と海外事業からの撤退時における決定要因の強さは、所有優位 > 立地優位 > 模倣的要因 ≒ 規範的要因 ≒ 内部化優位 ≒ 強制的要因 ≒ 学習要因の順に変化する。このことから、日本の製造企業は、海外への直接投資を決定する際は、効率性の基準による決定要因である所有優位と立地優位の要因を優先的に重視し、次に正当性の基準による意思決定である模倣的要因と規範的要因を重視することが示唆される。一方、本論文において効率性の基準による意思決定と仮定された学習要因は、ほかの要因に比べ相対的にもっとも意識されないことが示された。

一方、海外事業からの撤退に関する意思決定についてみると、分析の結果は、強制的要

因 ≡ 立地優位 ≡ 所有優位 ≡ 内部化優位 ≡ 模倣的要因 > 規範的要因 ≡ 学習要因の順に、撤退を考慮する要因として強く意識することを示す。このことから、日本の製造企業は、海外子会社の撤退を決定する際は、正当性の基準による決定要因である強制的要因をもっとも優先的に重視し、次に効率性の基準による決定要因である立地優位と所有優位の要因を重視することが示唆される。日本企業の海外子会社設立の決定要因にもっとも影響を与えなかった学習要因は、撤退時においてもっとも意識されない要因であることが示された。

以上の結果を総合すると、本分析の対象である日本の製造企業は、強制的要因を除く所有優位、立地優位、内部化優位、学習要因、規範的要因、模倣的要因について、撤退時より海外子会社設立時においてより強く意識する。そして、強制的要因については、海外子会社設立時よりは海外事業から撤退するときより強く意識し、ほかの撤退時に意識する要因の中でもっとも強く意識される。このことは、海外に子会社を設立するときは、所有優位や立地優位のような効率性の基準による決定要因の影響を優先的に受けるが、海外子会社の撤退を行うときは、正当性の基準による決定要因である強制的要因の正当性の基準に優先的な影響を優先的に受けることを意味する。

製造業に属する日本企業が海外に子会社の設立を考慮する際は、本社のブランドや技術における優位性、現地国の経済発展の可能性、現地国のマーケットの大きさといった効率性の基準をもっとも優先して決定を行う傾向があるといえる。なお、日本企業は効率性の基準にだけに従った決定を行うわけではなく、正当性の基準に従った意思決定も行う。すなわち、日本国内の大手企業や同業他社の海外子会社設立が多くなるときや、業種を異にする日本企業の海外子会社設立が多くなるときは、模倣的に自社の投資を決定するといえる。そして、本社の役員や従業員が、業界団体から事業と関連する情報を活発に入手・交換したり、教育機関での教育やセミナーのようなイベントに参加し事業と関連する知識を習得したりする場合においても、習得した情報や知識に基づいて海外子会社の設立に関する決定を行うといえる。

日本製造企業の海外子会社が撤退するもっとも強い誘引は、正当性の基準による決定要因である強制的要因であった。すなわち、操業していた現地国の中央政府や地方政府あるいは日本の政府から撤退の圧力があつたとき、または、日本の本社やグループ企業または株主から撤退の要請があつたときであるといえる。このように日本企業は海外子会社の撤退を決定する際、正当性の基準を優先的に影響されるが、立地優位、所有優位、内部化優

位の効率性の基準にも影響される傾向がある。立地優位の要因について考えれば、日本企業は、操業している現地国に同業他社が増加し競争が激しくなったときや、現地国の経済が低迷したためマーケットとしての魅力がなくなったときには、当該子会社の撤退を決定することがいえる。所有優位の要因に関連づけるならば、海外子会社において生産する製品では本社のブランドや技術を生かした優位性を発揮できなくなったときには、撤退を決定する可能性が高い。内部化優位の要因に関連づければ、状況の変化により、海外子会社において継続して操業するよりはほかの企業に生産を委託したほうがコストの面において有利になったときや、そのような取引のできる外部企業が急増したときは、海外子会社を直接運営することをやめて、外部企業との取引に転換するといえる。

第 5 章 韓国企業の海外子会社設立と撤退の決定要因分析

第 1 節 研究課題

第 4 章では日本企業の海外子会社を対象に、分析を行った。

海外子会社設立に関する企業の決定が、効率性の基準と正当性の基準に従い行われるという仮定は、日本企業にだけでなく、ほかの国の企業に対しても同様に適用できると考えられる。したがって、本章では、日本以外の国の企業として韓国企業を対象に、分析を行うことにする。

分析の対象として韓国企業を選定したのは、次の理由から妥当と判断できる。

第 1 に、韓国は日本と同じく東アジアに位置するので、日本企業と韓国企業の行動を検討することで、東アジア圏の企業の決定の傾向をうかがうことが期待できる。

第 2 に、韓国企業による海外子会社設立がダイナミックな様相を呈しており、注目に値するということである。たとえば、2003 年～2011 年の間、韓国企業の海外子会社設立の年間平均増加率は 21.4%であり、全世界の年間平均増加率 12.4%や G8 の年間平均増加率の 11.9%に比べ、韓国企業の海外子会社設立の増加率が相対的に高い（大韓商工会議所，2013: 3）。

ここでは、第 4 章の日本企業と比較するという視点から、日本企業の場合と同じ以下の仮説を立てて検証する。

- 仮説 5a** 海外子会社の設立にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、所有特
殊的優位がもっとも大きな決定要因であり、続いて内部化優位、立地特殊的優
位の順となるであろう。
- 仮説 5b** 海外子会社の撤退にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、所有特
殊的優位がもっとも大きな決定要因であり、続いて内部化優位、立地特殊的優
位の順となるであろう。
- 仮説 6a** 海外子会社の設立にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、学習要
因がもっとも重要視されないであろう。
- 仮説 6b** 海外子会社の撤退にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、学習要
因がもっとも重要視されないであろう。
- 仮説 7a** 海外子会社設立にあたって、正当性の基準による決定要因の中では、模倣的
要因がもっとも重要視されるであろう。
- 仮説 7b** 海外子会社の撤退にあたって、正当性の基準による決定要因の中では、模倣的
要因がもっとも重要視されるであろう。
- 仮説 8a** 海外子会社の設立にあたって、正当性の基準のうち模倣的
要因は、効率性の基準と同程度重要視されるであろう。
- 仮説 8b** 海外子会社の撤退にあたって、正当性の基準のうち模倣的
要因は、効率性の基準と同程度重要視されるであろう。
- 仮説 9k** 効率性の基準において、設立要因が低くなった場合、企業は撤退しようとする。
- 仮説 10k** 正当性の基準において、設立要因が低くなった場合、企業は撤退しようとする。

本章では、上記の 9 つの仮説について、定量的アプローチによる実証分析を試みる。

第 2 節 海外子会社設立の決定要因

ここでは、第 1 節における韓国企業に関する以下の仮説を検証する。

- 仮説 5a** 海外子会社の設立にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、所有特
殊的優位がもっとも大きな決定要因であり、続いて内部化優位、立地特殊的優

位の順となるであろう。

仮説 6a 海外子会社の設立にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、学習要因がもっとも重要視されないであろう。

仮説 7a 海外子会社設立にあたって、正当性の基準による決定要因の中では、模倣的要因がもっとも重要視されるであろう。

仮説 8a 海外子会社の設立にあたって、正当性の基準のうち模倣的要因は、効率性の基準と同程度重要視されるであろう。

1. 分 析

(1) 分析対象

海外に子会社を設立する韓国企業についての調査対象企業は、韓国の政府機関の 1 つである産業通商資源部が公開する「海外進出情報システム (Overseas Investment Information System)」⁵⁰を参照した。2014 年 1 月現在、同情報システムには、10,711 の海外子会社が掲載されている。これらの海外子会社は、韓国の親企業が海外に設立した子会社数の多寡にかかわらずすべての海外子会社が含まれる。全体のリストから調査対象の企業を選別し、1,002 社を対象に質問調査を行った。なお、調査の実施期間は、2014 年 2 月～3 月末の間である。

質問調査の対象となる韓国企業は、次の方法で選定した。

第 1 に、親企業の国籍が韓国の企業だけを調査の対象にした。

⁵⁰ 「海外進出情報システム」は、韓国の 30 の政府関連機関が提供する海外進出に関連する情報を統合・提供するシステムである。このシステムに情報を提供する期間は次のとおりである。企画財政部、外交部、国税庁、中小企業庁、特許庁、対外経済政策研究院、韓国鉱物資源公社、大韓商工会議所、産業研究院、エネルギー知識経済研究院、全国税在人連合会、情報通信国際協力振興会、中小企業振興公団、韓国開発研究院、韓国金融研究院、韓国労働研究院、韓国農村経済研究院、韓国貿易協会、韓国産業団地公団、韓国産業銀行、韓国石油公公社、韓国繊維産業研究会、韓国貿易保険公社、韓国輸出入銀行、韓国銀行、韓国所税研究院、韓国プラント産業協会、海外内外建設協会、国際金融センター、KOTRA (Korea Trade-Investment, Promotion Agency, 大韓貿易投資振興公社) 出所：韓国輸出入銀行

http://www.ois.go.kr/portal/page?_pageid=93.721135&_dad=portal&_schema=PORTAL&_p_deps1=intro&_p_deps2 (2014/05/31 アクセス)

なお、韓国企業に対する調査の準備段階において、KOTRA が隔年に発行する総覧の最新版である『2011/ 2012 海外進出韓国企業ディレクトリ』(2011) を利用するよりは、本論文で参照にした「海外進出システム」のほうが、より最新の情報を掲載していると判断から、「海外進出システム」を利用することにした。

一般に、同じ国で活動する企業は、同じ制度環境の中で活動すると判断される。企業の海外子会社設立行動は、ほかの国で活動する企業の投資活動に影響されるよりは、同じ制度環境で活動する企業、すなわち、国を同じくする企業からより影響される傾向がある (Head, Mayer & Ries, 2002; Gimeno et al., 2005; 磯辺・牧野, 2008)。したがって、調査対象の親企業の国籍をいくつかに分散するよりは、特定の国に限定するほうが本論文の目的にかなうと考えられる。このように分析対象の企業を1つの国の企業に限定することで、同じ制度環境にさらされている企業間の決定の影響の有無や影響の程度を考察できると予測されるからである。なお、韓国企業を調査対象に限定することによって、日本企業と比較検討することを念頭においた。

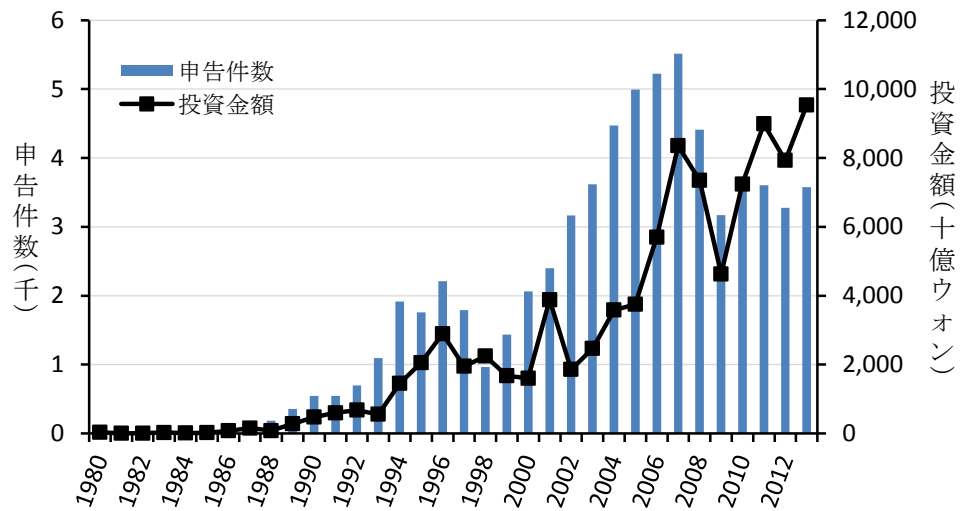
第2に、調査対象の業種を製造業に属する企業だけに限定した。

日本企業との比較のためには、日本企業に対する調査と同様に製造業に限定する必要がある。製造業に属する韓国企業の海外子会社設立は、投資金額を基準にすると、2007年に83.5億ドルで最大値を記録した後、アメリカのサブプライム問題に端を発した世界的不況の影響を受け一時減少はしているが、1980年代以降持続的に増加する傾向にある。また2007年を境に投資の件数に対する投資額が増加する傾向にあるといえる (図表5-1)。

なお、韓国の製造業に属する企業は、韓国の国内より海外に投資を拡大する傾向にある。1983年から2012年の30年間の国内外に対する投資の傾向を見ると、国内投資の増加率より海外子会社設立の増加率が高く、その格差も拡大する傾向にある (図表5-2)。製造業に属する韓国企業の海外への直接投資活動の活発さが示唆する以上のことから、韓国の製造企業を調査の対象にした。

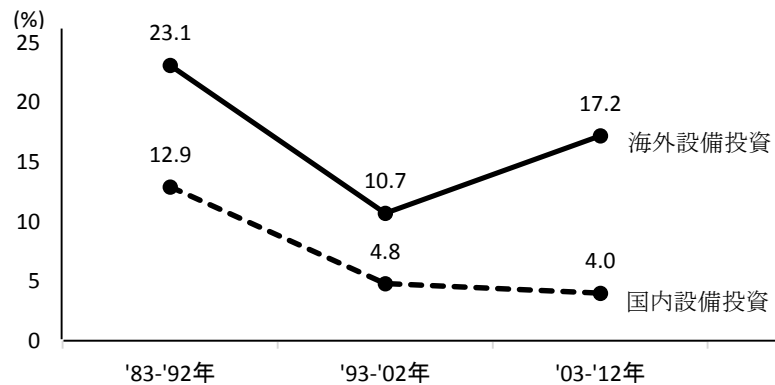
第3に、海外の現地法人の業種が、親企業と同じ製造業である場合だけを対象にした。第2章の先行研究でも考察したように、一般に、海外に子会社設立する企業は自社の保有する優位性を生かし、本社の製造活動を海外の拠点に分散する。しかし、実際の海外子会社設立活動を観察すると、海外に設立した法人の業種が親企業の業種と異なる場合が見受けられる。たとえば、同じ製造業としての進出であっても、親企業の主力業種と異なる業種の場合である。たとえば、菓子メーカーの出資した海外子会社が医薬品を製造するような、親企業の本業とは全く異なる業種へと多角化した進出の場合である。なお、調査の対象となる韓国企業の業種の分類については、「海外進出情報システム」の表記にしたがった。本論文では、海外子会社に対する親企業の優位性の適応を視野に入れているので、このような進出のケースは本論文の目的に整合しないと判断し除外した。

図表 5-1 韓国製造業の海外投資推移



出所：韓国輸出入銀行「海外投資統計」より作成。

図表 5-2 韓国製造業の国内投資と海外投資の増加率の推移



出所：韓国大韓商工会議所（2013: 3）。

第4に、海外子会社設立の形態が、水平的進出の場合だけを対象にした。

海外に投資する企業のなかには、製品の製造機能は韓国の国内においたまま、海外からの原材料をより安価で安定的に調達する目的で、海外に原材料の調達や原材料の加工を担当する部門だけを設ける場合や、海外市場の販路を拡大する目的で、海外にマーケティング部門だけを設ける場合がある。本論文では、海外子会社に対する親企業の優位性の適応を視野に入れているので、このような進出のケースは本論文の目的に整合しないと判断し

除外し、生産法人としての直接投資の場合だけを調査対象にした。

第 5 に、海外子会社に対する韓国本社の出資比率が 100% の場合だけを収集した。

調査対象の韓国企業を選定するために用いた「海外進出情報システム」では、出資形態について、単独投資、合併投資、合資投資、M&A の区分はあるものの、韓国本社の出資比率の程度は記載されていなかった。したがって、合併投資、合資投資、M&A による投資を除いた 100% 所有の子会社設立の場合だけを対象にした。

企業を設立際の出資率の比率は、その企業を支配するという意味で重要な意味合いをもつ。海外に新しい企業を立ち上げる際は、完全に単独の出資でない限り、複数の企業が出資し合う合併の形態での新設となる。合併企業の場合、通常、出資比率に応じて取締役が決められるので、出資比率はその合併子会社の経営における発言力や決定権の大きさに関連する（星野・王, 2003: 184）。海外子会社に対する出資比率をある程度確保しないと、海外子会社設立の特徴の 1 つである外国の企業を支配することが困難になると考えられる。そのため、100% 完全所有の投資の場合だけに調査の対象に限定した。

最後に、親企業 1 社に対し海外子会社は 1 社に限定した。

海外に事業を展開する企業の中には、海外に 1 つの子会社しかもたない企業もあれば、規模の大きい企業や海外への投資の経験のある企業などは、グローバル規模で子会社を設立する傾向がある。本論文では、韓国の親企業が複数の国に投資をしたり、1 つの国あるいは複数の国にいくつかの子会社を保有したりするような場合においては、上記の条件を満たした海外子会社をのなかからもっとも進出年度が早い子会社を調査の対象にした。1 つの企業が海外にいくつもの子会社を設立している場合、それらのすべての子会社への投資に対し同じような決定をしたとは考えにくい。しかし、海外へ複数の子会社を保有する本国の親企業は、一般にある程度大きい規模を有すると考えられる。したがって、規模の大きい特定の企業のケースを複数取り入れることは、適切ではないと判断し調査対象から除外した。

(2) データの属性

質問紙調査に対し最終的に収集された有効なサンプル数は、全体の 942 社⁵¹のうち 43

⁵¹ 質問用紙は当初選定された 1,102 社に対し送ったが、そのうち 60 社からは、住所不明あるいは代表者の移動といった諸理由で質問用紙が返送された。したがって、942 社とは、1,002 から 60 を除いたものとなる。

社で、回答率は 4.6%である。

回答された有効サンプルの企業属性をみると、不明な場合を除き、次のような分布を示す⁵²（図表 5-3）。

業種は、電気・電子が 14 社（32.6）でもっとも多く、他製造業 9 社（20.9%）、自動車・部品 6 社（14.0%）、木材・パルプ 5 社（11.6%）、機械・金属 4 社（9.3%）、化学・医薬 3 社（7.0%）、繊維・衣類 2 社（4.7%）順の構成となる⁵³。

サンプル企業を規模でみると、中小企業のほうが多い。韓国の中小企業基本法が定める製造業における中小企業の基準は、常時従業員が 300 名未満かまたは資本金 80 億ウォン以下（約 8 億円）の場合である。サンプル企業の規模を資本金ベースでみると、大企業が 13 社（33.3%）、中小企業が 26 社（66.7%）の構成となり、従業員数ベースでみると、大企業が 16 社（43.2%）、中小企業が 21 社（56.8%）の構成となる。いずれの場合においても、中小企業のほうが多数を占めることになる。

分析の対象となる韓国製造企業の海外子会社の国別の分布をみると、中国が 11 社（25.6%）でもっとも多く、ベトナム 8 社（18.6%）、フィリピン 5 社（11.6%）、スロバキアとタイ 4 社（9.3%）、メキシコとアメリカ 3 社（7.0%）、香港、インド、インドネシア、ケニア、マレーシア 1 社（2.3%）である。

これらの進出国を地域にみると、アジア 32 社（74.4%）、ラテンアメリカ 6 社（14.0%）、ヨーロッパ 4 社（9.3%）、アフリカ 1 社（2.3%）の構成になる。

（3）測定尺度

質問項目は、第 2 章と第 3 章の理論研究から導かれた研究課題に従い、韓国企業の決定要因に関連する内容で構成された。すなわち、これらの質問項目の内容は、効率性の基準と正当性の基準の影響を見出すためのものである。なお、韓国企業に対する質問項目の内容は、日本企業に対し行ったアンケートと同じ内容で構成された。同じ内容にしたのは、日本企業との比較を可能にするための措置である⁵⁴。

⁵² 本論文における韓国企業の企業属性が不明な原因は、上場企業でないため企業情報が開示されていない場合がおおく、敏感な情報については「海外進出情報システム」に対しても情報を提供していないためである。

⁵³ 業種の分類は、韓国輸出入銀行の「海外進出情報システム」による。

⁵⁴ ただし、日本企業に対する配票調査では、質問項目 8 と 9 は否定形の質問であったのに対し、韓国企業に対しては肯定形の質問に変更した。分析においては、得点を反転するのでこの問題に対処した。

図表 5-3 韓国企業のサンプル属性

属 性	企業数	割合 (%)
業 種		
1. 繊維・衣類	2	4.7
2. 木材・パルプ	5	11.6
3. 化学・医薬	3	7.0
4. 機械・金属	4	9.3
5. 電気・電子	14	32.6
6. 自動車・部品	6	14.0
7. 他製造業	9	20.9
合計		100.0
子会社の立地先		
1. China	11	25.6
2. Hong Kong	1	2.3
3. India	1	2.3
4. Indonesia	1	2.3
5. Kenya	1	2.3
6. Malaysia	1	2.3
7. Mexico	3	7.0
8. Philippines	5	11.6
9. Slovakia	4	9.3
10. Thailand	4	9.3
11. U.S.A.	3	7.0
12. Vietnam	8	18.6
合計		100.0
資本金（億ウォン）		
1. ～80未満	26	66.7
2. 8000～	13	33.3
合計		100.0
出資比率 (%)		
1. 100%	43	100.0

当然のことながら、効率性の基準に関連する質問項目は、第 2 章で考察した先行研究にかかわり、正当性の基準に関連する質問項目は、海外子会社設立の決定に影響を与える要因に対し、第 3 章で考察した新制度論に基づく新しいアプローチに関連する⁵⁵。

これらの質問項目の構成要素と各質問との関連は、次のとおりである。

まず、海外子会社設立の決定に影響を与える効率性の基準を探るためのものである。質問番号 1、2、3 は、企業の所有特殊的優位に関連するものであり、海外子会社において活用できる優位性に関する質問となっている。質問番号 4、5、6 は、立地特殊的優位に関なのかを調べる内容となっている。質問番号 16、17、18 は、規範的同型化に関連するものであり、業界の動態や知識を得るため業界団体や教育に参加するか否かを聞く内容である。質問番号 19、20、21 は、模倣的同型化と関連するものであり、海外子会社設立を決定するにあたって、同業他社や大手企業、海外子会社を設立する個体群の規模の影響を探るための内容となっている（図表 5-4）。なお、質問の構成と内容は自作である。

本章では、現に海外に直接投資を行っている韓国企業を分析対象にする。韓国企業の中でも製造業の企業に限定し、海外の現地法人を対象に、書面によるアンケート調査を郵送法により実施した⁵⁶。

質問紙調査に対する回答は 6 段階のリッカート尺度による単数回答法を用いた。一般に、リッカート尺度による質問紙調査は、5 段階の尺度か、あるいは、7 段階の尺度が広く使われる傾向にある。しかし、本論文では、あえて質問に対する選択肢の数を偶数に設定した。これは、質問に対する回答が、「普通」「どちらとも言えない」といった真ん中の答えに集中してしまう中心化傾向を抑止するための措置である。

各質問項目に対する回答については、次のとおりに得点を与えた。「全くそのとおり」を 6 点、「あてはまる」を 5 点、「ややあてはまる」を 4 点、「やや異なる」を 3 点、「異なる」を 2 点、「全く異なる」を 1 点として得点化した。したがって、各質問項目において選択された回答が、「全くそのとおり」の方向に近いほど得点が高くなるので、得点が高いほどその質問項目に対し海外子会社設立の動機として強く意識していることを示す。

⁵⁵ 先行研究のレビューと質問項目構成の詳細については、第 4 章第 1 節の 1.2.1 項目を参照されたい。

⁵⁶ 韓国企業に対するデータの収集は、日本企業に対するデータ収集との公平を期するため、全く同じ方法で行った。したがって、以降の記述において、日本企業に対する調査と重複する部分がある。

図表 5-4 韓国企業の海外子会社設立の決定要因に関する質問項目

現地法人の設立にあたっての考慮事項についておうかがいします。

1. 当該海外子会社の主力製品は、本社のブランドや技術を十分に反映したものである
2. 当該海外子会社の主力製品は、本社の主力製品と密接に関係している
3. 当該海外子会社の主力製品は、現地のほかの企業の製品よりも優れており分競争力をもっている
4. 当該海外子会社はその国に進出する決定要因として、その国の経済発展の可能性は重要であった
5. 当該海外子会社はその国に進出する決定要因として、その国のマーケットの大きさは重要であった
6. 当該海外子会社はその国に進出する決定要因として、その国の賃金水準や地代などは重要であった
7. 当該海外子会社が進出している地域に、日本やほかの国からの同業他社もが、進出している
8. 当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や特許・研究に関連する最新情報を交換することは容易である
9. 当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や関連特許・研究に関連する最新情報を獲得することは容易である
10. 当該海外子会社を設立し直接運営するのが、ほかの海外企業と取引するより効率的であった
11. 当該海外子会社の役割を担う、適切なほかの現地の企業を探すのが大変だった
12. 当該海外子会社を直接運営することによって、本社が保有する技術やノウハウを保持する必要があった
13. 当該海外子会社の進出は、その国や地域の政府、もしくは日本の政府からの要請をうけての進出である
14. 当該海外子会社の進出は、本社のグループ企業や株主から要請を受けての進出である
15. 当該海外子会社の進出は、取引先との持続的な取引関係を維持するための進出である
16. 本社の役員や従業員は、政府機関や関連団体から、事業と関連する情報を入手・交換している
17. 本社の役員や従業員は、教育機関やセミナーに参加し、事業と関連する知識を習得している
18. 進出当時、当該地域に進出するのに当然のこととして疑う余地はなかった
19. 本社は、日本の同業他社やほかの大手企業の海外進出に、影響を受けている
20. 当該海外子会社の進出に際し、ほかの多くの日本企業もが海外進出に手かけていた
21. 当該海外子会社の進出に際し、本社は、進出事業の妥当性を十分に検討した

a. 質問項目は進出に関連する部分のみ掲載。

b. 韓国語を日本語に訳している（アペンディクス 2 参照）。

ただし、質問項目の内容については、韓国語ののですます形を辞書形に訳している。

(4) 測定尺度の操作化

本章で用いる中心的な分析方法は、因子分析と分散分析である。

海外子会社の設立決定に影響を与える要因を抽出するため、因子分析を行う。因子分析とは、所与のデータから直接に観測することのできない潜在的な共通の変数を抽出する際に用いられる有効的な手段である。次に、抽出された因子たちの平均値に優位な差があるかどうかを検定するため、分散分析を行う。分散分析とは、3 つ以上の分析対象群において平均値の散らばり具合に差があるかどうかを調べる有効な方法の 1 つとして知られる。

まず、海外事業に関連する決定要因の中でも、撤退の決定に影響を与える要因に関する尺度 21 項目の平均値、標準偏差を算出した。算出した平均値と標準偏差をもとに、天井効果とフロア効果があるかを検討した。結果、海外子会社設立の意思決定に影響を与える要因に関する質問において、項目 1（当該海外子会社の主力製品は、本社のブランドや技術を十分に反映したものである）、項目 2（当該海外子会社の主力製品は、本社の主力製品と密接に関係している）、項目 10（当該海外子会社を設立し直接運営するのが、ほかの海外企業と取引するより効率的であった）、項目 15（当該海外子会社の進出は、取引先との持続的な取引関係を維持するための進出である）において天井効果がみられた。フロア効果は見られなかった。

天井効果やフロア効果があらわれた場合、分析の対象から除外するなどの方法をとる場合がある。本論文においては、海外子会社設立の決定に影響を与える要因に関する質問項目で天井効果のみられた項目を、そのままデータとして生かすことにした。天井効果のみられた質問項目 1、2、10、15 の数値は、それぞれ 6.01、6.25、6.09、6.01 であり、質問項目 2 が若干気になるところではあり、ほかの項目は許容範囲と考えられる。質問項目 2 については、企業の海外子会社設立の決定において重要な影響を与えると予測される項目であることを考慮し、そのまま使用することにした。

前述のように、21 の質問項目は、効率性の基準と正当性の基準の要素が含まれる。第 2 章での先行研究でも考察したとおり、本論文では効率性の基準として OLI パラダイムおよび学習要因を前提としており、正当性の基準の要素として制度的同型化を前提にしている。しかし、予備的に実施した因子分析では、抽出されず消えてしまう因子があり因子が少なくなったり、1 つの因子 1 つのなかに効率性の基準の要素と正当性の基準の要素が混在する場合が見つかったりした。このことは、企業が海外へ直接投資を決定する要因は、既存理論のなか伝統的に主張されてきた効率性の基準だけでなく、正当性の基準の要因もが作

用する可能性があるという本論文の基本的な考え方を支持する反証とも解釈できる。

したがって、第4章で行った日本企業に対する因子分析と同じ手順で、効率性の基準と正当性の基準を比較するという本論文の目的を考慮し、効率性の基準にあたる12の質問項目と正当性の基準にあたる9の質問項目に分けて因子分析を行った。しかしながら、日本企業の場合と同じように、効率性の基準の要素において4因子、正当性の基準の要素において3因子が抽出されなかった。対象とするサンプル数の影響とも考えられる。

本論文では、最終的に日本企業と韓国企業とを比較することを視野に入れているため、日本企業での抽出因子と韓国企業での抽出因子が揃えるのが理想的でもある。したがって、ここでは、韓国企業に対する因子分析を行わず、日本企業の因子分析で抽出されたと7因子とそれに含まれる質問項目の番号を援用する。

1) 効率性の基準

効率性の基準にかかわる12の質問項目から構成される決定要因の因子は4つであり、各因子は以下のように解釈される。

「学習要因」と命名した第1因子は、「当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や特許・研究に関連する最新情報を交換することは容易である」項目と「当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や関連特許・研究に関連する最新情報を獲得することは容易である」項目で構成される。

「所有優位」と命名した第2因子は、「所有優位」「当該海外子会社の主力製品は、本社の主力製品と密接に関係している」項目と「当該海外子会社の主力製品は、本社のブランドや技術を十分に反映したものである」項目で構成される。

「立地優位」と命名した第3因子は、「当該海外子会社がその国に進出する決定要因として、その国の経済発展の可能性は重要であった」項目と「当該海外子会社がその国に進出する決定要因として、その国のマーケットの大きさは重要であった」項目で構成される。

「内部化優位」で命名した第4因子は、「当該海外子会社を設立し直接運営するのが、ほかの海外企業と取引するより効率的であった」項目と「当該海外子会社の役割を担う、適切なほかの現地の企業を探すのが大変だった」項目で構成される。

図表 5-5 韓国企業の海外子会社設立時の効率性の基準に関する質問項目の相関

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 当該海外子会社の主力製品は、本社のブランドや技術を十分に反映したものである	—	.85 ***	.37 *	.08	-.09	.21	-.17	-.44 **	-.31 *	.09	.00	.11
2 当該海外子会社の主力製品は、本社の主力製品と密接に関連している		—	.27 †	.13	.00	.13	-.11	-.41 **	-.19	-.01	-.06	.17
3 当該海外子会社の主力製品は、現地のほかの企業の製品よりも優れており競争力をもっている			—	.50 **	.14	.33 *	-.18	-.22	-.12	.14	-.01	.20
4 当該海外子会社とその国に進出する決定要因として、その国の経済発展の可能性は重要であった				—	.48 **	.10	.01	-.04	.03	-.08	-.07	-.05
5 当該海外子会社とその国に進出する決定要因として、その国のマーケットの大きさは重要であった					—	.01	.09	.17	.22	.35 *	.16	.02
6 当該海外子会社とその国に進出する決定要因として、その国の賃金水準や地代などは重要であった						—	.04	-.25	-.29 †	.19	.20	.23
7 当該海外子会社が進出している地域に、日本やほかの国からの同業他社もが、進出している							—	.38 *	-.01	.16	-.08	-.05
8 当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や特許・研究に関連する最新情報を交換することは容易である								—	.47 **	.03	-.08	-.34 *
9 当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や関連特許・研究に関連する最新情報を獲得することは容易である									—	.02	.21	-.17
10 当該海外子会社を設立し直接運営するのが、ほかの海外企業と取引するより効率的であった										—	.47 **	.25
11 当該海外子会社の役割を担う、適切なほかの現地の企業を探すのが大変だった											—	.09
12 当該海外子会社を直接運営することによって、本社が保有する技術やノウハウを保持する必要があった												—

a. $n = 43$ b. † $p < .1$, * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

図表 5-6 韓国企業の海外子会社設立時の正当性の基準に関する質問項目の相関

	13	14	15	16	17	18	19	20	21
13 当該海外子会社の進出は、その国や地域の政府、もしくは日本の政府からの要請をうけての進出である	—	.42 **	.32 *	.52 ***	.42 **	-.22	.13	-.12	.02
14 当該海外子会社の進出は、本社のグループ企業や株主から要請を受けての進出である		—	.43 **	.43 **	.37 *	.02	.12	-.08	.23
15 当該海外子会社の進出は、取引先との持続的な取引関係を維持するための進出である			—	.46 **	.36 *	.08	.29 †	-.03	.17
16 本社の役員や従業員は、政府機関や関連団体から、事業と関連する情報を入手・交換している				—	.76 ***	-.14	.17	.00	.08
17 本社の役員や従業員は、教育機関やセミナーに参加し、事業と関連する知識を習得している					—	-.09	.31 *	.08	-.06
18 進出当時、当該地域に進出するのに当然のこととして疑う余地はなかった						—	.09	.10	.34 *
19 本社は、日本の同業他社やほかの大手企業の海外進出に、影響を受けている							—	.19	-.07
20 当該海外子会社の進出に際し、ほかの多くの日本企業もが海外進出に手かけていた								—	-.06
21 当該海外子会社の進出に際し、本社は、進出事業の妥当性を十分に検討した									—

a. $n = 43$ b. † $p < .1$, * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

2) 正当性の基準

正当性の基準にかかわる 9 質問項目から構成される決定要因の因子は 3 つであり、各因子は以下のように解釈された。

「規範的要因」と命名した第 1 因子には、「本社の役員や従業員は、政府機関や関連団体から、事業と関連する情報を入手・交換している」項目と「本社の役員や従業員は、教育機関やセミナーに参加し、事業と関連する知識を習得している」項目で構成される。

「模倣的要因」と命名した第 2 因子は、「本社は、日本の同業他社やほかの大手企業の海外進出に、影響を受けている」項目と「当該海外子会社の進出に際し、ほかの多くの日本企業もが海外進出に手かけていた」項目で構成される。

「強制的要因」と命名した第 3 因子は、「当該海外子会社の進出は、本社のグループ企業や株主から要請を受けての進出である」項目と「当該海外子会社の進出は、取引先との持続的な取引関係を維持するための進出である」項目で構成される。

2. 分析結果

以降の分析では、第 3 章の先行研究で検討した本論文の大きい理論的枠組みに従い、次のように並べ替えた因子を用いる。すなわち、第 I 因子を「所有優位」、第 II 因子を「立地優位」、第 III 因子を「内部化優位」、第 IV 因子を「学習要因」、第 V 因子を「強制的要因」、第 VI 因子を「規範的要因」、第 VII 因子を「模倣的要因」とする。このように因子を並べ替えるのは、先行研究で検討した理論的枠組みと抽出因子の表記の順番を揃えることで、分析で用いる因子の順番が異なる場合に生じうる理解上の混乱を避けるための措置である。

効率性の基準と正当性の基準とで、どちらの合理性の基準をより意識するのかを検討するため、各因子の下位尺度を求めた。各因子を構成する質問項目の合計点の平均値を、下位尺度得点とした。図表 5-7 に各下位尺度得点の平均値と標準偏差を示す。

これらの下位尺度得点に対する内的整合性を検討するために Cronbach の α 係数を算出したところ、第 I 因子で $\alpha = .92$ 、第 II 因子で $\alpha = .65$ 、第 III 因子で $\alpha = .60$ 、第 IV 因子で $\alpha = .63$ 、第 V 因子で $\alpha = .57$ 、第 VI 因子で $\alpha = .87$ 、第 VII 因子で $\alpha = .32$ の値が得られた。これらの因子のうち、第 VII 因子の α 係数は .32 で高いとはいえない数値を示している⁵⁷。第 VII 因子は「模

⁵⁷ 一般に、Cronbach の α 係数は因子を構成する質問項目の数と密接な関係にある。それぞれの因子を構成する質問項目が多くなればなるほど α 係数が高くなるからである。したがって、強制的要因を表す第 V 因子の α 係数や模倣的要因を表す第 VII 因子の α

図表 5-7 各因子の構成、平均と標準偏差

決定要因	<i>M</i>	<i>SD</i>	α	質問項目番号
I 所有優位	5.12	0.97	.92	2, 1
II 立地優位	4.27	1.15	.65	4, 5
III 内部化優位	4.24	1.27	.60	10, 11
IV 学習要因	3.17	1.10	.63	8, 9
V 強制的要因	3.12	1.38	.57	14, 15
VI 規範的要因	3.08	1.41	.87	16, 17
VII 模倣的要因	4.37	1.06	.32	19, 20

a. $n = 43$

倣的要因」であり、本論文での中心的な理論的枠組みである正当性の基準と仮定される重要要因であるため、以降の分析において第VII因子として用いることにする。

下位尺度得点の平均をみると、第I因子の所有優位の平均値が 5.12 で、抽出された因子の中でもっとも高い値を示す。その次に高い平均値を示すのは、第VII因子の立地優位で、4.37 を示す。続く下位尺度得点の平均値は、第II因子の立地優位 (4.27)、第III因子の内部化優位 (4.24)、第IV因子の学習要因 (3.17)、第V因子の強制的要因 (3.12) の順に低くなる。もっとも低い下位尺度得点の平均値を示すのは、第IV因子の規範的要因であり値は 3.08 である。

そこで、研究課題である「韓国企業は、海外子会社設立に関する決定を行う際、効率性の基準と正当性の基準とでどちらの基準をより強く意識するのか」を検証するために、分散分析による平均値の差の検定を行った。

独立変数を決定要因、従属変数を設立時の各下位尺度得点とする対応のある 1 要因の分散分析を行った。検定の結果、7 つの因子の平均値は、統計的に有意な差があることが認められた ($F(6, 252) = 21.44, p < .001$)。主効果が 0.1% 水準で有意であったので、Bonferroni 方法 ($p < .05$) による多重比較を行なった。多重比較の結果を図表 5-8 に示す。

多重比較の結果で効率性の基準による決定要因をみると、第I因子の所有優位の平均値は、ほかのすべての決定要因に対し有意に大きい。効率性の基準による決定要因である

係数については、本論文における各因子を構成する質問項目の数を照らし合わせれば、これらの α 係数は許容範囲であると判断される。

図表 5-8 韓国企業の海外子会社設立に関する決定要因の多重比較

決定要因	I	II	III	IV	V	VI	VII
I 所有優位	—	§ .85 *	.87 *	1.94 ***	2.00 ***	2.04 ***	.74 *
II 立地優位		—	.02	1.09 ***	1.15 **	1.19 ***	-.10
III 内部化優位			—	1.07 **	1.13 **	1.16 **	-.13
IV 学習要因				—	.06	.09	-1.20 ***
V 強制的要因					—	.03	-1.26 ***
VI 規範的要因						—	-1.29 ***
VII 模倣的要因							—

a. $n = 43$

b. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

c. § たとえば、.85とは、縦軸の第 I 因子である所有優位の平均値の分散から横軸の第 II 因子の立地優位の平均値の分散を除いた値を表す。

第 II 因子の立地優位および第 III 因子の内部化優位の平均値に対し .5% 水準で有意に大きく、第 IV 因子の学習要因の平均値に対しては 0.1% 水準で有意に大きい。正当性の基準による決定要因に対しては、第 V 因子の強制的要因および第 VI 因子の規範的要因の平均値より 0.1% の水準で有意に大きく、第 VII 因子の模倣的要因の平均値より 1% の水準で有意に大きい。このように、所有優位はほかのすべての決定要因より有意に大きいので、「海外子会社の設立にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、所有特殊的優位がもっとも大きな決定要因であり、続いて内部化優位、立地特殊的優位の順となる」とした仮説 5a が支持されなかった。

第 II 因子の立地優位の平均値は、効率性の基準による決定要因である第 II 因子の立地優位の平均値に対し 1% 水準で有意に小さく、第 IV 因子の学習要因の平均値に対し 0.1% 水準で有意に大きい。正当性の基準による決定要因である第 V 因子の強制的要因の平均値に対しては 1% の水準で有意に大きく、第 VI 因子の規範的要因の平均値に対しては 0.1% の水準で有意に大きい。

第 III 因子の内部化優位の平均値は、効率性の基準による決定要因である第 I 因子の所有優位の平均値に対し 5% 水準で小さく、第 IV 因子の学習要因の平均値に対し 1% 水準で有意に大きい。正当性の基準による決定要因に対しては、第 V 因子の強制的要因および第 VI 因子の規範的要因の平均値より 1% 水準で有意に大きい。

第 IV 因子の学習要因の平均値は、効率性の基準による決定要因である第 I 因子の所有優

位、第Ⅱ因子の立地優位の平均値に対し 0.1%水準で有意に小さく第Ⅲ因子の内部化優位に対し 1%水準で有意に小さい。正当性の基準による決定要因に対しては、第Ⅶ因子の模倣的要因より 0.1%水準で有意に小さい。このことから、「海外子会社の設立にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、学習要因がもっとも重要視されない」とした仮説 6a は支持された。

正当性の基準による決定要因についてみると、第Ⅴ因子の強制的要因の平均値は、効率性の基準による決定要因である第Ⅰ因子の所有優位の平均値に対し 0.1%水準で有意に小さく、第Ⅱ因子の立地優位および第Ⅲ因子の内部化優位の平均値に対し 1%水準で優位に小さい。正当性の基準による決定要因に対しては、第Ⅶ因子の模倣的要因より 0.1%水準で有意に小さい。

第Ⅵ因子の規範的要因の平均値は、ほかのすべての決定要因よりもっとも小さい。効率性の基準による決定要因の第Ⅰ因子の所有優位および第Ⅱ因子の立地優位の平均値に対し 0.1%水準で有意に小さく、第Ⅲ因子の内部化優位の平均値に対しては 1%水準で有意に小さい。正当性の基準による決定要因に対しては、第Ⅶ因子の模倣的要因の平均値より 0.1%水準で有意に小さい。

第Ⅶ因子の模倣的要因の平均値は、正当性の基準による決定要因に対し、第Ⅴ因子の強制的要因および第Ⅵ因子の規範的要因の平均値より 0.1%水準で有意に大きい。このことから、「海外子会社の設立にあたって、正当性の基準による決定要因の中では、模倣的要因がもっとも重要視される」とした仮説 7a は支持された。

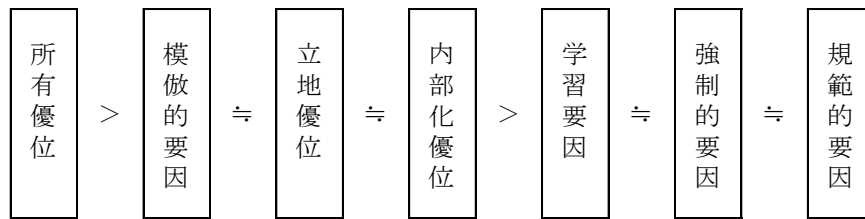
また、模倣的要因の平均値は、効率性の基準による決定要因である第Ⅰ因子の所有優位の平均値に対し 5%水準で有意に小さく、第Ⅳ因子の学習要因の平均値に対しては 0.1%水準で有意に大きい。このことから、「海外子会社の設立にあたって、正当性の基準のうち模倣的要因は、効率性の基準と同程度重要視される」とした仮説 8a は支持された。

3. 考 察

本節では、分析モデルならびに研究課題に基づき、海外に子会社を設立する韓国企業の決定に影響を与える要因について分析を行った。

本節の分析で用いた 7 つの決定要因の要素は、効率性の基準と正当性の基準の性質を有する。第Ⅰ因子の所有優位、第Ⅱ因子の立地優位、第Ⅲ因子の内部化優位、第Ⅳ因子の学習要因は、効率性の基準による決定要因であり、第Ⅴ因子の強制的要因、第Ⅵ因子の規範

図表 5-9 韓国企業の海外子会社設立の決定要因



的要因、第Ⅶ因子の模倣的要因は、正当性の基準による決定要因である。

導出した仮説を検証するため、下位尺度として各因子の平均値を用いた。そして、これらの平均値の差を検定するための分散分析から、7つの決定要因の平均値は0.1%水準で有意に差があることを確認した。そこで、それぞれの決定要因の平均値における個々の差を検証するため、多重比較分析を行った。

分散分析と多重比較分析の結果に基づけば、韓国の製造企業は、海外子会社設立に関する決定を行う際、所有優位 > 模倣的要因 ≡ 立地優位 ≡ 内部化優位 > 学習要因 ≡ 強制的要因 ≡ 規範的要因の順に、強く意識することがいえる⁵⁸（図表 5-9）。

このことから、分析の対象である韓国の製造企業は、海外子会社設立に関する意思決定を行う際、ほかの要因に比べ相対的に所有優位の要因をもっとも強く意識することがいえる。所有優位の次に強く意識するのは、模倣的要因を強く意識しており、このことから、韓国企業の製造企業は、既存の理論で主張される効率性の基準をもっとも重視していながらも、正当性の基準をも重視することが示唆される。すなわち、韓国の製造企業が海外に子会社を設立する際は、効率性の基準をより強く意識した意思決定を行うことがいえる。

効率性の基準による決定要因だけをみると、韓国企業の海外子会社設立への意思決定は、所有優位の次に、立地優位、内部化優位、学習要因の順に重要視することがいえる。

韓国企業の製造企業にとって、自社のブランドや技術、経営ノウハウの優位性を海外で活用することが、海外子会社設立資を決定するもっと大きい誘引であることが推測される。本分析での韓国企業の規模の分布が、大企業が33.3%、中小企業が66.7%であることの考えると、海外に子会社を設立する韓国の中小企業は、ある程度の優位性を有している企業であるかもしれない。

韓国企業は、効率性の基準による決定要因では、所有優位の次に立地優位を重要視する

⁵⁸ 「>」は、隣接する決定要因の間に有意な差（ $p < .05$ ）があることを表し、「≡」は、隣接する決定要因の間に有意な差がないことを表す。

ことが示唆された。韓国の製造企業が海外子会社設立の決定要因に影響を与える要素には、将来にわたって期待される進出国の経済発展可能性やマーケットの規模をもあげられる。進出国の経済発展可能性やマーケットの成長性は、海外子会社設立後の業績と密接に関連する。海外の工場を新設したり買収したりするには大きい資金が必要になるが、ほかの外国企業に生産を委託するよりは、海外で直接工場を運営することがより効率的であることも考慮することになる。

そして、分析の結果から正当性の基準だけを考慮すると、模倣的要因の誘引がもっとも大きく、強制的要因および規範的要因の影響はあまり大きくない。韓国企業は韓国の大手企業やライバル企業が海外に進出する場合や、業種にかかわらず海外に進出する企業が増える場合は、それらの先行企業の進出行動に影響を受ける傾向があることを意味する。しかも、7つの因子決定要因の中で、所有優位の次に重要視されるということが、韓国企業は、韓国企業の間で互いに模倣する傾向があるとした Ghoshal (1988) の調査を裏づける結果であるともいえる。

また、韓国企業が海外に子会社の設立を決定するのは、グループ企業や株主、あるいは取引先の企業の進出要請による進出の圧力は、それほど強くないことが示唆される。なお、専門家や教育機関による教育の影響を受けて進出を決定するのはあまりないことがいえる。

第3節 海外子会社撤退の決定要因

ここでは、第1節における韓国企業に関する次の仮説について検証する。

仮説 5b 海外子会社の撤退にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、所有特殊の優位がもっとも大きな決定要因であり、続いて内部化優位、立地特殊の優位の順となるであろう。

仮説 6b 海外子会社の撤退にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、学習要因がもっとも重要視されないであろう。

仮説 7b 海外子会社の撤退にあたって、正当性の基準による決定要因の中では、模倣的要因がもっとも重要視されるであろう。

仮説 8b 海外子会社の撤退にあたって、正当性の基準のうち模倣的要因は、効率性の基準と同程度重要視されるであろう。

1. 分 析

(1) 測定尺度

本配票調査では、海外市場への子会社設立と撤退とを比較分析することをも考慮し、企業ごとに海外子会社設立と撤退に関する質問に答えてもらった。海外子会社設立時の考慮項目と撤退時の考慮項目を、まったく別の企業に聞いては比較の意義が薄れると考えられる。そういった意味で、分析の対象になる企業の海外子会社設立と撤退に関する決定にどのような違いがあるのかを見出すことを試みることができる。しかし、海外子会社の設立と撤退を同時に経験した企業のデータを入手することの困難という限界が存在する⁵⁹。そのような企業を発見したとしても、その企業から撤退に関する情報を導き出すことは容易でない。なぜなら、企業の傾斜は、自社の過去の撤退を失敗として認識する傾向があり、撤退の経験について語ることに閉鎖的になりがちだからである (Sachdev, 1976: 129)。

したがって、本節で考察分析する撤退に関する内容は、現に海外で事業を行なっている子会社が、現在の海外事業環境の状況から、仮に撤退することを想定したうえでの回答に基づく。

海外事業からの撤退の要因を探るための各質問項目は図表 5-10 に示す。

質問の構成要素と各質問項目との関連は、次のとおりである。

質問番号 1、2、3 は、企業の所有特殊的優位との関連するものであり、海外子会社の設立においてもっとも重要視される要因である所有特殊的優位の要因が解消されることが、撤退を決定する要因になるかを聞く内容である。質問番号 4、5、6 は、立地特殊的優位との関連するものであり、進出国の賃金水準が上昇したり経済が低迷しマーケットとしての魅力を喪失したりすることが、当該子会社の撤退を決定する要因になるかを聞くための内容となっている。質問番号 7、8、9 は、学習要因に関連するものであり、海外子会社設立の要因であった先端技術や最新情報の学習の要因が満たされたり解消されたりすることが、当該子会社の撤退を決定する要因になるのかを探る内容となっている。質問番号 10、11、12 は、内部化優位に関連するものであり、コストの面においても保有するノウハウ保持の面においても、海外子会社の運営を持続するメリットがなくなった場合のことを聞く内容である。質問番号 13、14、15、項目は、強制的要因に関連するものであり、政府やグループ企業のような上位組織からの撤退要請や、当該子会社設立の要因であった取引先企業が立地先をさらにほかの国や地域に移転することが、撤退を決定する要因になるのかどう

⁵⁹ 詳細は第 3 章を参照されたい。

図表 5-10 韓国企業の海外子会社撤退の決定要因に関する質問項目

仮に海外子会社が現在の海外事業から撤退するとしたならば、どのような時であると考えられますか。

1. 当該海外子会社の主力製品が、本社のブランドや技術を十分に反映したものではなくなった時
2. 当該海外子会社の主力製品が、本社の主力製品の優位性を生かせなくなった時
3. 当該海外子会社の主力製品が、現地のほかの企業の製品に対し、競争力をもたなくなった時
4. 進出国での、同業他社との競争が激しくなった時
5. 進出国の経済が低迷し、市場としての魅力がなくなった時
6. 進出国の物価が高騰し、賃金や地代などの固定費の負担が大きくなった時
7. 当該海外子会社が進出している地域に、同業他社や関連企業があまりないため、効率が悪くなった時
8. 当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や特許・研究などに関する最新情報を入手・交換する環境ではなくなった時
9. 当該海外子会社が進出している地域において、関連特許や研究に関する情報を十分に獲得し、所期の目的を達成した時
10. 状況の変化により、当該海外子会社が事業を継続するよりは、海外企業と取引するほうがコスト面で有利になった時
11. 当該海外子会社が進出した当時に比べ、取引できる適切なほかの外国の企業が急増した時
12. 技術や情報の発達、製品の普及により、本社の保有する技術やノウハウを保持する必要がなくなった時
13. 進出国や進出している地域の政府、もしくは日本の政府からの撤退圧力が強まった時
14. 本社のグループ企業や株主からの撤退要請を受けた時
15. その国で取引していた企業が撤退、または、ほかの国・地域へ移転した時
16. 本社の役員や従業員が、政府機関や関連団体から、事業と関連する情報を入手・交換することが困難になった時
17. 顧問や経営コンサルタントから、当該地域から移転・撤退したほうがいいとの見解を示された時
18. カントリーリスクなどの理由で、当該地域から撤退する企業が増加した時
19. 日本の同業他社や大手企業による海外事業からの撤退が増加した時
20. 不確実性が高い中、ほかの日本企業の撤退が増加した時
21. 当該地域から外国系の子会社の撤退が増加した時

a. 質問項目は撤退に関連する部分のみ掲載。

b. 韓国語を日本語に訳している（アペンディクス 2 参照）。

ただし、質問項目の内容については、韓国語ですます形を辞書形に訳している。

かを聞く内容である。質問番号 16、17、18 は、規範的要因に関連するものであり、当該地域での事業に関連する情報の入手が困難になったり企業顧問や経営コンサルタントから移転や撤退をを勧誘されたりすることが、当該子会社の撤退を決定する要因になるのかを聞く内容となっている。質問番号 19、20、21 は模倣的要因に関連するものであり、当該地域で操業する大手企業や日本の同業他社など撤退する企業数の増加が撤退を決定する要因になるのかを探る内容となっている。

(2) 測定尺度の操作化

本節では、因子分析と分散分析を用い分析を進める。

海外へ直接投資を行った企業が当該の海外事業から撤退する場合、撤退に関する決定に影響を与える要因を抽出するため、因子分析を行う。因子分析とは、データから直接に観測することのできない潜在的な共通の変数を抽出する際に用いられる有効的な手段である。そして、抽出された因子たちの平均値に優位な差があるかどうかを検定するため、分散分析を行う。分散分析とは、3 つ以上の分析対象群において平均値の散らばり具合に差があるかどうかを調べる有効な分析方法である。

因子分析を行う前に、海外事業に関連する決定要因の中で、海外事業からの撤退に対する決定要因に関連する 21 質問項目の平均値、標準偏差を算出し、それぞれの項目で天井効果とフロア効果があるのかを検討したところ、すべての項目において天井効果とフロア効果はみられなかった。このことで、海外事業からの撤退に関する 21 質問項目の回答は、以降進めていく分析のためのデータとして適していることが確認された。

海外事業からの撤退に関する決定尺度の 21 項目は、海外子会社設立に関する決定尺度の 21 項目と同様、効率性の基準と正当性の基準とで構成される。第 2 章での先行研究でも考察したとおり、本論文では効率性の基準の要素として OLI パラダイムおよび学習モデルを前提としており、正当性の基準の要素として制度的同型化を前提にしている。しかし、予備的に実施した因子分析では、因子の数が極端に少なくなったり、1 つの因子の中に効率性の基準の要素と正当性の基準の要素が混在する場合が見つかったりした。このことは、企業が海外子会社の撤退を決定する要因は、既存理論において伝統的に主張されてきた効率性の基準だけでなく、正当性の基準の要因もが作用する可能性があるという本論文の基本的な考え方を支持する反証とも解釈できる。

したがって、第 4 章で行った日本企業に対する因子分析と同じ手順で、効率性の基準と

正当性の基準を比較するという本論文の目的を考慮し、効率性の基準にあたる 12 の質問項目と正当性の基準にあたる 9 の質問項目に分けて因子分析を行った。しかしながら、日本企業の場合と同じように、効率性の基準の要素における 4 因子と、正当性の基準の要素における 3 因子は抽出されなかった。対象とするサンプル数の影響と考えられる。本論文では、韓国企業の海外子会社設立時における決定要因の要素と撤退時における決定要因の要素とを比較し、最終的には日本企業と韓国企業との意思決定の要素を比較することを視野に入れているため、日本企業での抽出因子と韓国企業での抽出因子が揃えるのが必要と考えられる。したがって、ここでは、韓国企業に対する因子分析を行わず、日本企業の因子分析で抽出されたと 7 因子とそれに含まれる質問項目を援用する。

1) 効率性の基準

効率性の基準による 12 の質問項目から構成される決定要因の因子は 4 つであり、各因子は以下のように解釈される。

「学習要因」と命名した第 1 因子は、「当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や特許・研究に関連する最新情報を交換することは容易である」項目と「当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や関連特許・研究に関連する最新情報を獲得することは容易である」項目で構成される。

「所有優位」と命名した第 2 因子は、「所有優位」「当該海外子会社の主力製品は、本社の主力製品と密接に関係している」項目と「当該海外子会社の主力製品は、本社のブランドや技術を十分に反映したものである」項目で構成される。

「立地優位」と命名した第 3 因子は、「当該海外子会社はその国に進出する決定要因として、その国の経済発展の可能性は重要であった」項目と「当該海外子会社はその国に進出する決定要因として、その国のマーケットの大きさは重要であった」項目で構成される。

「内部化優位」で命名した第 4 因子は、「当該海外子会社を設立し直接運営するのが、ほかの海外企業と取引するより効率的であった」項目と「当該海外子会社の役割を担う、適切なほかの現地の企業を探すのが大変だった」項目で構成される。

図表 5-11 韓国企業の海外子会社撤退時の効率性の基準による質問項目の相関

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 当該海外子会社の主力製品が、本社のブランドや技術を十分に反映したものではなくなった時	—	.82 **	.18	.22	.38 *	.37 *	.12	.37 *	.29 †	.30 †	.40 **	.76 ***
2 当該海外子会社の主力製品が、本社の主力製品の優位性を生かせなくなった時		—	.35 *	.25	.40 **	.40 **	.21	.43 **	.36 *	.28 †	.52 ***	.65 ***
3 当該海外子会社の主力製品が、現地のほかの企業の製品に対し、競争力をもたなくなった時			—	.53 ***	.39 **	.38 *	.12	.35 **	.02	.36 *	.33 *	.12
4 進出国での、同業他社との競争が激しくなった時				—	.35 *	.32 *	.02	.20	.25	.13	.19	.20
5 進出国の経済が低迷し、市場としての魅力がなくなった時					—	.49 **	.21	.46 **	.22	.19	.34 *	.36 *
6 進出国の物価が高騰し、賃金や地代などの固定費の負担が大きくなった時						—	.30 †	.44 **	.18	.39 **	.35 *	.38 *
7 当該海外子会社が進出している地域に、同業他社や関連企業が少ないため、効率が悪くなった時							—	.42 **	.49 **	.26 †	.25	.27 †
8 当該海外子会社が進出している地域において、同業他社の動向や特許・研究などに関する最新情報を入手・交換する環境ではなくなった時								—	.69 ***	.60 ***	.48 **	.47 **
9 当該海外子会社が進出している地域において、関連特許や研究に関する情報を十分に獲得し、所期の目的を達成し、終了									—	.31 *	.25	.37 *
10 状況の変化により、当該海外子会社が事業を継続するよりは、海外企業と取引するほうがコスト面で有利になった時										—	.32 *	.42 **
11 当該海外子会社が進出した当時に比べ、取引できる適切なほかの外国の企業が急増した時											—	.51 ***
12 技術や情報の発達、製品の普及により、本社の保有する技術やノウハウを保持する必要がなくなった時												—

a. $n = 43$ b. † $p < .1$, * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

図表 5-12 韓国企業の海外子会社撤退時の正当性の基準による質問項目の相関

	13	14	15	16	17	18	19	20	21
13 進出国や進出している地域の政府、もしくは日本の政府からの撤退圧力が強まった時	—	.47 **	-.07	.42 **	.41 **	.29 †	.17	.40 **	.29 †
14 本社のグループ企業や株主からの撤退要請を受けた時		—	.36 *	.37 *	.66 ***	.41 **	.11	.19	.12
15 その国で取引していた企業が撤退、または、ほかの国・地域へ移転した時			—	.12	.16	.25	.45 **	.21	.20
16 本社の役員や従業員が、政府機関や関連団体から、事業と関連する情報を入手・交換することが困難になった時				—	.55 ***	.14	.22	.37 *	.30 *
17 顧問や経営コンサルタントから、当該地域から移転・撤退したほうがいいとの見解を示された時					—	.55 ***	.33 *	.47 **	.29 †
18 カントリーリスクなどの理由で、当該地域から撤退する企業が増加した時						—	.49 **	.46 **	.55 ***
19 日本の同業他社や大手企業による海外事業からの撤退が増加した時							—	.72 ***	.62 ***
20 不確実性が高い中、ほかの日本企業の撤退が増加した時								—	.69 ***
21 当該地域から外国系の子会社の撤退が増加した時									—

a. $n = 43$ b. † $p < .1$, * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

2) 正当性の基準

正当性の基準による 9 質問項目から構成される決定要因の因子は 3 つであり、各因子は以下のように解釈された。

「規範的要因」と命名した第 1 因子には、「本社の役員や従業員は、政府機関や関連団体から、事業と関連する情報を入手・交換している」項目と「本社の役員や従業員は、教育機関やセミナーに参加し、事業と関連する知識を習得している」項目で構成される。

「模倣的要因」と命名した第 2 因子は、「本社は、日本の同業他社やほかの大手企業の海外進出に、影響を受けている」項目と「当該海外子会社の進出に際し、ほかの多くの日本企業もが海外進出に手かけていた」項目で構成される。

「強制的要因」と命名した第 3 因子は、「当該海外子会社の進出は、本社のグループ企業や株主から要請を受けての進出である」項目と「当該海外子会社の進出は、取引先との持続的な取引関係を維持するための進出である」項目で構成される。

2. 分析結果

以降の分析では、第 3 章の先行研究で検討した本論文の大きい理論的枠組みに従い、次のように並べ替えた因子を用いる。すなわち、第 I 因子を「所有優位」、第 II 因子を「立地優位」、第 III 因子を「内部化優位」、第 IV 因子を「学習要因」、第 V 因子を「強制的要因」、第 VI 因子を「規範的要因」、第 VII 因子を「模倣的要因」とする。このように因子を並べ替えるのは、先行研究で検討した理論的枠組みと抽出因子の表記の順番を揃えることで、分析で用いる因子の順番が異なる場合に生じうる理解上の混乱を避けるための措置である。

効率性の基準と正当性の基準とで、どちらの合理性の基準をより意識するのかを検討するため、各因子の下位尺度を求めた。各因子を構成する質問項目の合計点の平均値を、下位尺度得点とした。図表 5-13 に各下位尺度得点の平均値と標準偏差を示す。

これらの下位尺度得点に対する内的整合性を検討するために Cronbach の α 係数を算出したところ、第 I 因子で $\alpha=.90$ 、第 II 因子で $\alpha=.51$ 、第 III 因子で $\alpha=.48$ 、第 IV 因子で $\alpha=.74$ 、第 V 因子で $\alpha=.64$ 、第 VI 因子で $\alpha=.71$ 、第 VII 因子で $\alpha=.86$ の値が得られた。これらの因子のうち、第 II 因子の α 係数の .51 と第 III 因子の α 係数の .48 は高いとはいえない数値を示している⁶⁰。第 III 因子は「内部化優位」であり、本論文での中心的な理論的枠組みである OLI

⁶⁰ 一般に、 α 係数は因子を構成する質問項目の数と密接な関係にある。それぞれの因子を構成する質問項目が多くなればなるほど α 係数が高くなるからである。

図表 5-13 各因子の構成、平均と標準偏差

決定要因	<i>M</i>	<i>SD</i>	α	質問項目番号
I 所有優位	2.58	1.34	.90	1, 2
II 立地優位	3.79	1.18	.51	4, 5
III 内部化優位	2.99	1.12	.48	10, 11
IV 学習要因	2.31	0.84	.74	8, 9, 7
V 強制的要因	2.91	1.36	.64	13, 14
VI 規範的要因	2.47	1.14	.71	17, 16
VII 模倣的要因	3.15	1.25	.86	20, 19, 21

a. $n = 43$

パラダイムを構成する。効率性の基準と仮定される重要要因であるため、今後の分析において第IV因子を用いることにする。

下位尺度得点の平均をみると、第II因子の立地優位の平均値が 3.79 でもっとも高い値を示す。その次に高い平均値を示すのは第VII因子の強制的要因で 3.15 を示す。以降の下位尺度得点の平均値は、第III因子の内部化優位 (2.99)、第V因子の強制的要因 (2.91)、第I因子の所有優位 (2.58)、第6因子の規範的要因 (2.47) の順に低くなる。もっとも低い下位尺度得点の平均値を示すのは、第IV因子の学習要因であり、その値は 2.31 である。

そこで、研究課題である「海外で操業している日本企業が、当該海外事業から撤退に関する決定要因を行う際、効率性の基準と正当性の基準とで、どちらの基準をより強く意識するのか」を検証するために、分散分析による平均値の差の検定を行った。

独立変数を決定要因、従属変数を撤退時の各下位尺度得点とする対応のある1要因の分散分析を行った。検定の結果、7つの因子の平均値は、統計的に有意な差があることが認められた ($F(6, 252) = 11.59, p < .001$)。主効果が 0.1% 水準で有意であったので、Bonferroni 方法 ($p < .05$) による多重比較を行なった。多重比較の結果を図表 5-14 に示す。

多重比較の結果で効率性の基準による決定要因をみると、第I因子の所有優位の平均値

したがって、立地優位を表す第II因子の α 係数や内部化優位を表す第III因子の α 係数については、本論文における各因子を構成する質問項目の数を照らし合わせれば、これらの α 係数は許容範囲であると判断される。

図表 5-14 韓国企業の海外子会社撤退に関する決定要因の多重比較

決定要因	I	II	III	IV	V	VI	VII
I 所有優位	—	§ -1.21 ***	-.41	.27	-.33	.12	-.57
II 立地優位		—	.80 **	1.48 ***	.88 **	1.33 ***	.64
III 内部化優位			—	.68 **	.08	.52	-.16
IV 学習要因				—	-.60 *	-.15	-.84 **
V 強制的要因					—	.44	-.24
VI 規範的要因						—	-.68 *
VII 模倣的要因							—

a. $n = 43$

b. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

c. § たとえば、-1.21とは、縦軸の第 I 因子である所有優位の平均値の分散から横軸の第 II 因子の立地優位の平均値の分散を除した値を表す。

は第 II 因子の立地優位の平均値に対し 0.1%水準で優位に大きい。

第 II 因子の立地優位は、効率性の基準による決定要因である第 I 因子の所有優位および第 V 因子の強制的要因の平均値より 1%水準で有意に大きく、第 III 因子の内部化優位の平均値に対し 1%水準で有意に大きい。正当性の基準による決定要因である第 V 因子の強制的要因の平均値に対しては 1%水準で有意に大きく第 VI 因子の規範的要因の平均値に対し 0.1%水準で有意に大きい。

第 III 因子の内部化優位の平均値は、効率性の基準による決定要因である第 II 因子の立地優位の平均値に対し 1%水準で有意に小さく、第 IV 因子の学習要因の平均値に対し 1%水準で有意に大きい。正当性の基準による決定要因に対しての有意な差はみられなかった。

OLI パラダイムに関連する決定要因における平均値の大きさをみると、立地優位、内部化優位、所有優位の順に小さくなるので、「海外子会社の撤退にあたって、効率性の基準による決定要因の中では、所有特殊的優位がもっともおおきな決定要因であり、続いて内部化優位、立地特殊的優位の順となる」とした仮説 5b は支持されなかった。

第 IV 因子の学習要因の平均値は、効率性の基準による決定要因である第 II 因子の立地優位の平均値に対し 0.1%水準で有意に小さく、第 III 因子の内部化優位お平均値に対し 1%水準で有意に小さい。正当性の基準による決定要因に対しては、第 V 因子の強制的要因の平均値より 5%水準で有意に小さく、第 VII 因子の模倣的要因の平均値に対し 1%水準で有意に小さい。このことから、「海外子会社の撤退にあたって、効率性の基準による決定要因の中

では、学習要因がもっとも重要視されない」とした仮説 6b は支持された。

正当性の基準による決定要因をみると、第Ⅴ因子の強制的要因の平均値は、第Ⅱ因子の立地優位の平均値に対し 1%水準で有意に小さく、第Ⅳ因子の学習要因の平均値に対し 5%水準で有意に大きい。正当性の基準による決定要因に対しては、有意な差はみられなかった。

第Ⅵ因子の規範的要因の平均値は、第Ⅱ因子の立地優位の平均値に対し 0.1%水準で有意に小さく、第Ⅶ因子の模倣的要因の平均値に対し 5%水準で有意に小さい。

第Ⅶ因子の模倣的要因の平均値は、第Ⅳ因子の学習要因の平均値に対し 1%水準で有意に大きく、第Ⅵ因子の規範的要因の平均値に対し 5%水準で有意に大きい。

このように正当性の基準による決定要因では、第Ⅶ因子の模倣的要因、第Ⅴ因子の強制的要因、第Ⅵ因子の規範的要因の順に平均値が小さく変化し、「海外子会社の撤退にあつて、正当性の基準による決定要因の中では、模倣的要因がもっとも重要視される」とした仮説 7b は支持された。

また、第Ⅶ因子の模倣的要因の平均値は、効率性の基準による決定要因である第Ⅱ因子の立地優位の平均値と第Ⅲ因子の内部化優位の平均値との間に位置することから、「海外子会社の撤退にあつて、正当性の基準のうち模倣的要因は、効率性の基準と同程度重要視される」とした仮説 8b は支持されたといえる。

3. 考 察

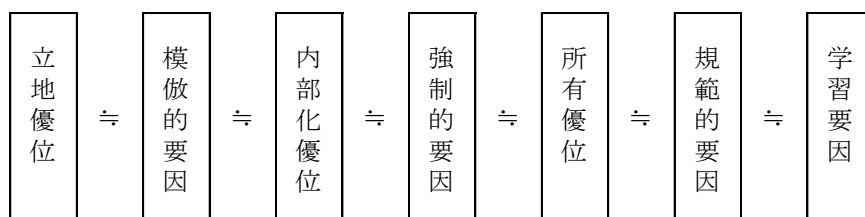
本節では、分析モデルならびに研究課題に基づき、韓国企業の海外子会社撤退の決定に影響を与える要因について分析を行った。

本節の分析で用いた 7 つの決定要因の要素は、効率性の基準と正当性の基準の性質を有する。第Ⅰ因子の所有優位、第Ⅱ因子の立地優位、第Ⅲ因子の内部化優位、第Ⅳ因子の学習要因は、効率性の基準に関連し、第Ⅴ因子の強制的要因、第Ⅵ因子の規範的要因、第Ⅶ因子の模倣的要因は、正当性の基準に関連する。

導出した仮説を検証するため、下位尺度として各因子の平均値を用いた。そして、それらの平均値の差を検定するための分散分析から、7 つの因子の平均値は 0.1%水準で有意に差があることを確認した。そこで、それぞれの因子の平均値の間に差があるかどうかを検定するための多重比較分析を行った。

分散分析と多重比較分析の結果に基づけば、韓国の製造企業は、海外子会社の撤退を決

図表 5-15 韓国企業の海外子会社撤退の決定要因



定する際、立地優位 ⇔ 模倣的要因 ⇔ 内部化優位 ⇔ 強制的要因 ⇔ 所有優位 ⇔ 規範的要因 ⇔ 学習要因の順に、海外子会社設立を考慮する要素として強く意識することがいえる⁶¹（図表 5-15）。

分析の結果から、本論文で調査の対象にした韓国の製造企業は、海外事業からの撤退に関する決定を行う際、ほかの要因に比べ、立地優位の要因をもっとも強く意識することが示唆される。

立地優位は、効率性の基準による意思決要因である。操業していた現地国において、ほかの企業との競争が激しくなったときや、その国の経済が低迷し市場としての魅力をなくしたときなどは、韓国企業の海外子会社は当該国からの撤退する可能性が高いといえる。

海外事業からの撤退に関連し、韓国企業が立地優位の要因の次に強く意識するのは、正当性の基準による決定要因である模倣的要因であることが示された。韓国企業は、当該進出国において操業していたほかの企業の撤退が増加することを強く意識する傾向があることが示唆される。すなわち、韓国から進出していた同業他社、多き企業、業種の異なる韓国企業、ほかの外資系企業の撤退が増加することは、韓国企業の撤退の意思決定に強い影響を与えるといえる。このような決定は、その国で操業を継続することに対する不確実性が高いときに、より顕著になると考えられる。

また、効率性の基準に焦点を合わせ、立地優位の要因の次に強く意識する内部化優位の要因に関連付けると、海外子会社で操業を継続するよりはほかの企業に生産を委託するほうがコスト面で有利になったとき、韓国本社の生産条件を満たす企業の増加により海外子会社の直接経営に固執する必要性がなくなったとき、といった要因が発生した場合、海外で事業を展開する韓国の製造企業は撤退を決定する可能性が高いと考えられる。

一方、学習要因は、韓国製造企業の撤退決定にもっとも影響を与えない。すなわち、進出国において同業他社や関連企業または関連機関から、技術や研究に関する情報を入手し

⁶¹ 「⇔」は、隣接する決定要因の間に有意な差がないことを表す。

たり交換したりすることができなくなることは、韓国企業の撤退に関する決定にあまり影響を与えないといえる。

学習要因が、海外子会社撤退に関する決定にもっとも影響を及ぼさない理由として以下のようなことが考えられる。の進出している国で著しい学習要因が期待できなくなった場合であっても、当該海外子会社の業績がよかったり、市場としての潜在性が見込まれたり、あるいは、川上の取引関係もしくは川下の取引関係にある企業がその国におり、取引関係を維持する必要があったりするならば、撤退をしないことを意味することかもしれない。あるいは、効率性の基準による決定要因である学習要因が低いのは、アンケートに回答した企業の属性に関係があるかもしれない。

学習要因を目的にした海外子会社設立は、とりわけ当該の海外子会社の活動から獲得できると期待される先端情報が、将来にわたる企業業績に密接に関係する場合においてより顕著である。業種としては、バイオ・テクノロジーや医薬品といった分野においてより特徴的である。本論文の調査に回答した韓国の製造企業の中で、化学・医薬品メーカーは 3 社で調査対象企業全体の 7%を占める。本分析におけるこれら企業の業種比率がより高くなるならば、海外事業からの撤退に関する決定に対し、学習要因により敏感に意識することが結果に反映されるかもしれない。

以上のことを総合すると、本分析の対象である韓国の製造企業は、海外事業から撤退を決定する際、正当性の基準より効率性の基準をもっとも優先的に考慮し、次に正当性の基準を考慮する傾向があるといえる。なお、韓国企業の撤退に関する決定が、立地優位と模倣的要因の次に、模倣的要因、内部化優位、強制的要因、所有優位、規範的要因、学習要因の順に意識する程度が小さくなることから、韓国企業の撤退の決定に、効率性の基準と正当性の基準が補完的に作用するといえる。

第 4 節 海外子会社設立と撤退の決定要因比較

本節では、第 1 節で提起された以下の仮説を検証する。

仮説 9k 効率性の基準において、設立要因が低くなった場合、企業は撤退しようとする。

仮説 10k 正当性の基準において、設立要因が低くなった場合、企業は撤退しようとする。

1. 分 析

韓国企業を対象にしたアンケート調査から最終的に回収されたサンプル数は 43 通である。

本節の分析では、海外子会社設立に関する決定要因を検討するため本章の第 2 節で抽出された 7 つの因子、ならびに撤退に関する決定要因を検討するため本章の第 3 節で抽出された 7 つの因子を用いる。本章の第 2 節と第 3 節での因子分析では、海外子会社設立および撤退別に分けられ、質問項目ごとの平均値と標準偏差を算出し天井効果とフロア効果を検討した後、効率性の基準に関する質問項目と正当性の基準に関する質問項目に対し分析が行われた。効率性の基準に関する質問項目に対する因子分析と、正当性の基準に関する質問項目に対する因子分析の結果、最終的に 7 つの因子が抽出された。効率性の基準に関する因子は、所有優位、立地優位、内部化優位、学習要因と命名され、正当性の基準に関する因子は、強制的要因、規範的要因、模倣的要因と命名された。

本節の分析で用いるのは 7 つの各因子を構成する質問項目の平均を下位尺度得点としたものである。分析は対応のある 2 要因分散分析の方法を用い、韓国企業の海外子会社設立に関する決定要因と撤退に関する決定要因との比較分析を行う。分析は大きく海外子会社設立と撤退とに分けて分析を行う。

2. 分析結果

韓国の製造企業を対象に行ったアンケート調査から、海外への海外子会社設立時に意識する決定要因および海外子会社の撤退時に意識する決定要因に関する下位尺度得点としての要因別の平均と標準偏差を図表 5-16 に示す。

なお、海外子会社設立時と撤退時時における決定要因の差を検討するため、決定要因の各下位尺度得点について、 t 検定を行った。その結果、第 I 因子の所有優位 ($t = 11.47, df = 42, p < .001$)、第 II 因子の立地優位 ($t = 3.17, df = 42, p < .01$)、第 III 因子の内部化優位 ($t = 4.55, df = 42, p < .001$)、第 IV 因子の学習要因 ($t = 4.51, df = 42, p < .001$)、第 VI 因子の規範的要因 ($t = 2.97, df = 42, p < .01$)、第 VII 因子の模倣的要因 ($t = 5.21, df = 42, p < .001$) において、撤退時より海外子会社設立時において有意に高い得点を示した。一方、第 V 因子の強制的要因においては、海外子会社設立時と撤退時における有意な差はみられなかった ($t = 0.76, df = 42, n.s.$)。

図表 5-16 韓国企業の海外子会社設立と撤退の決定要因の平均と標準偏差

決定要因	進出		撤退		t 値
	M	SD	M	SD	
I 所有優位	5.12	0.97	2.58	1.34	11.47 ***
II 立地優位	4.27	1.15	3.79	1.18	3.17 **
III 内部化優位	4.24	1.27	2.99	1.12	4.55 ***
IV 学習要因	3.17	1.10	2.31	0.84	4.51 ***
V 強制的要因	3.12	1.38	2.91	1.36	0.76
VI 規範的要因	3.08	1.41	2.47	1.14	2.97 **
VII 模倣的要因	4.37	1.06	3.15	1.25	5.21 ***

a. $n = 43$

b. ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

韓国企業の決定要因が、海外子会社設立時および撤退時の違いによって平均値の間に差が見られるかどうかを検証するために、独立変数を海外子会社設立時の決定要因と撤退時の決定要因、従属変数を各下位尺度得点とする、対応のある 2 要因の分散分析を行った。

海外子会社設立時と撤退時の平均の差の標準誤差が等しいことを検証するため、Mauchly の球面性検定を行った。海外子会社設立と撤退による主効果、意思決定による主効果については球面性が仮定されたが、設立撤退と決定要因による交互作用においては球面性が仮定されなかったため、Greenhouse-Geisser の方法で自由度を修正して分散分析を行った。図表 5-17)。

設立撤退の主効果は $F(1, 42) = 85.60$ ($p < .001$)、意思決定の要素の主効果は $F(6, 252) = 20.73$, $p < .001$) で有意であった。設立撤退と決定要因の交互作用においても、0.1%水準での有意な交互作用が認められた ($F(4.53, 190.36) = 12.96$, $p < .001$)。このことは、海外子会社設立と撤退における決定要因の間に違いがあることを意味する。

主効果と交互作用が確認されたため、単純主効果の検定を行った。検定は、海外子会社設立と撤退、そして、決定要因である所有優位、立地優位、内部化優位、学習要因、強制的要因、規範的要因、模倣的要因の各水準における分散分析を行うことで単純主効果の検定を行う方法を用いた。たとえば、決定要因の各水準における単純主効果に関する検定では、海外子会社設立と撤退の各水準のデータについて、決定要因に関する分散分析を行った。

図表 5-17 韓国企業の海外子会社設立と撤退に関する決定要因の分散分析

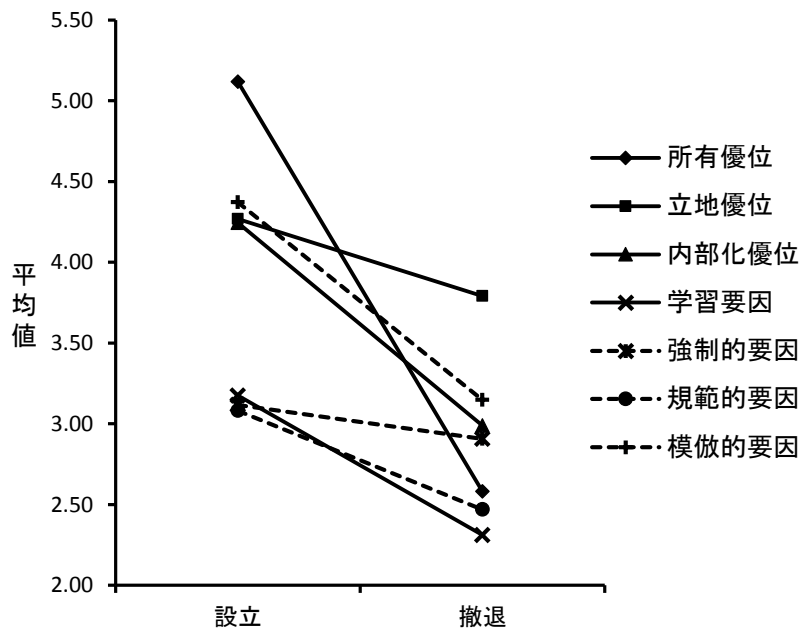
	SS	修正済みdf	F
設立撤退	158.39	1	85.60 ***
決定要因	150.40	6	20.73 ***
設立撤退 * 決定要因	75.94	4.53	12.96 ***

a. $n = 43$

b. *** $p < 0.001$

c. 自由度は、設立撤退と決定要因の自由度調整を行った後の物である。

図表 5-18 韓国企業の海外子会社設立撤退と決定要因の交互作用



分析の結果、海外子会社の設立における決定要因の単純主効果でも、Mauchly の単純主効果の仮定が成り立っていた。単純主効果は $F(6, 252) = 21.43$ ($p < .001$) で有意な差があること確認示された。そこで、Bonferroni の方法を用いて進出による多重比較を行った。

また、海外子会社の撤退における決定要因の単純主効果で、Mauchly の単純主効果の仮定が成り立っていた。 $F(6, 252) = 11.59$ ($p < .001$) で有意な差があること確認示された。そこで、Bonferroni の方法を用いて進出による多重比較を行った。

決定要因の各水準における海外子会社設立と撤退の単純主効果の検定の結果は、すべて

図表 5-19 韓国企業の海外子会社設立と撤退の単純主効果

決定要因	大小関係	<i>F</i>
設立時の所有優位 vs. 撤退時の所有優位	設立時 > 撤退時	131.58 ***
設立時の立地優位 vs. 撤退時の立地優位	設立時 > 撤退時	10.02 **
設立時の内部化優位 vs. 撤退時の内部化優位	設立時 > 撤退時	20.69 ***
設立時の学習要因 vs. 撤退時の学習要因	設立時 > 撤退時	20.34 ***
設立時の強制的要因 vs. 撤退時の強制的要因	<i>n.s.</i>	0.58
設立時の規範的要因 vs. 撤退時の規範的要因	設立時 > 撤退時	8.80 **
設立時の模倣的要因 vs. 撤退時の模倣的要因	設立時 > 撤退時	27.19 ***

a. $n = 43$

b. ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

の水準において Mauchly の単純主効果の仮定が成り立っており、各水準の間には有意な差があることが示された（図表 5-19）。

決定要因の各水準における単純主効果の検定結果の詳細は次のとおりである。

効率性の基準による決定要因をみると、所有優位における設立撤退の単純主効果は、 $F(1, 42) = 131.58$ ($p < .001$)で有意な差がみられた（設立時の所有優位 > 撤退時の所有優位）。立地優位における設立撤退の単純主効果は、 $F(1, 42) = 10.02$ ($p < .01$)で有意な差がみられた（設立時の立地優位 > 撤退時の立地優位）。内部化優位における設立撤退の単純主効果は、 $F(1, 42) = 20.69$ ($p < .001$)で有意な差がみられた（設立時の内部化優位 > 撤退時の内部化優位）。学習要因における設立撤退の単純主効果は、 $F(1, 42) = 20.34$ ($p < .001$)で有意な差がみられた（設立時の学習要因 > 撤退時の学習要因）。このことから、「効率性の基準において、設立の決定要因が低くなった場合、企業は撤退しようとする」とした仮説 9k は支持されなかった。

正当性の基準による決定要因をみると、強制的要因における設立撤退の単純主効果は、 $F(1, 42) = 0.58$ (*n.s.*)で有意であるとはいえなかった。規範的要因における設立撤退の単純主効果は、 $F(1, 42) = 8.80$ ($p < .01$)で有意な差がみられた（設立時の規範的要因 > 撤退時の規範的要因）。模倣的要因における設立撤退の単純主効果は、 $F(1, 42) = 27.19$ ($p < .001$)で有意な差がみられた（設立時の模倣的要因 > 撤退時の模倣的要因）。このことから、「正当性の基準において、設立の決定要因が低くなった場合、企業は撤退しようとする」とした仮説 10k は支持されなかった。

3. 考 察

本節では、分析モデルならびに研究課題に基づき、韓国の製造企業を対象に海外子会社の設立と撤退に対する意思決定に影響を与える要因について比較分析を行った。

海外子会社設立と撤退の各局面における決定要因は同じ尺度で構成されており、海外子会社設立と撤退において決定要因を意識する程度には差があることが確認された。すなわち、本論文での分析対象である韓国企業は、海外への子会社設立を決定する際と海外市場での撤退を決定する際、本論文において決定要因として仮定される所有優位、立地優位、内部化優位、学習要因、強制的要因、規範的要因、模倣的要因を意識する程度に違いがあることが示された。

海外子会社設立と撤退において、もっとも平均値の差が大きいのは所有優位であり、撤退時より海外子会社設立時においてより高い値を示した。立地優位、内部化優位、学習要因、強制的要因、規範的要因、模倣的要因に対しても、撤退時より海外子会社設立時においてより高い値を示した。このことは、韓国の製造企業は、効率性の基準による意思決定である所有優位、立地優位、内部化優位、学習要因、そして正当性の基準による意思決定である規範的要因と模倣的要因について、撤退時に比べ海外子会社設立時においてより強く意識されることを意味する。

韓国企業の海外子会社設立と撤退における決定要因の平均値の差は、所有優位、内部化優位、規範的要因、学習要因、規範的要因、立地優位、強制的要因の順に小さくなった。このことは、本章での分析対象である韓国の製造企業は、海外子会社設立時と撤退時における意思決定の際、所有優位、内部化優位、規範的要因、学習要因、規範的要因、立地優位、強制的要因の順に、海外子会社設立時と撤退時における意思決定の際意識する程度の差が小さくなることを表す。

韓国企業の製造企業が海外子会社設立を決定する際は、本論文での決定要因では、所有優位 > 模倣的同系 ≒ 立地優位 ≒ 内部化優位 > 学習要因 ≒ 強制的要因 ≒ 規範的要因の順に変化する。このことから、韓国の製造企業は、海外への直接投資を決定する際は、効率性の基準による意思決定である所有優位の要因をもっとも強く意識し、次に正当性の基準による意思決定である模倣的要因と規範的要因を強く意識することがいえる。一方、本節での分析の結果から、正当性の基準による意思決定であると仮定される強制的要因や規範的要因は、ほかの要因に比べ海外子会社設立の意思決定として意識されないことが示された。

製造業に属する韓国企業が海外への直接投資を考慮する際、韓国本社のブランドや技術、経営ノウハウの優位性を海外で活用することをもっとも強く意識するといえる。現地国の経済発展の可能性、現地国のマーケットの大きさといった効率性の基準を強く意識して意思決定を行う傾向があるといえる。韓国企業は効率性の基準にだけしたがった意思決定を行うわけではなく、正当性の基準にしたがった意思決定を行う。すなわち、韓国国内の大手企業や同業他社の海外子会社設立が多くなるときや、業種を異にする韓国企業の海外子会社設立が多くなるときは、投資の増加に影響を受け、自社の投資を決定するといえる。

一方、海外事業からの撤退に関する意思決定についてみると、分析の結果は、立地優位 ⇨ 模倣的要因 ⇨ 内部化優位 ⇨ 強制的要因 ⇨ 所有優位 ⇨ 規範的要因 ⇨ 学習要因の順に、撤退を考慮する要因として強く意識することを示す。このことから、韓国の製造企業は、海外事業からの撤退を決定する際は、効率性の基準による意思決定である立地優位の要因をもっとも強く意識し、次に正当性の基準による意思決定である模倣的要因を強く意識することが示唆される。

韓国製造企業の海外子会社が撤退するもっとも強い誘引は、効率性の基準による意思決定である立地優位であった。すなわち、操業していた現地国でほかの企業との競争が激しくなったときや、その国の経済が低迷し市場としての魅力をなくしたときなどは、韓国企業の海外子会社は当該国からの撤退する可能性が高いといえる。韓国企業が立地優位の要因の次に強く意識するのは、正当性の基準による意思決定である模倣的要因であることが示された。韓国企業は、当該進出国において操業していたほかの企業の撤退が増加することを強く意識する傾向があることが示唆される。すなわち、韓国から進出していた同業他社、多き企業、業種の異なる韓国企業、ほかの外資系企業の撤退が増加することは、韓国企業の撤退の意思決定に強い影響を与えるといえる。このような意思決定の傾向は、その国で操業を継続することに対する不確実性が高いときに、より顕著になると考えられる。

以上の結果を総合すると、本章での分析では、海外子会社設立時の韓国企業は所有優位の要因をもっとも強く意識する一方、撤退時の韓国企業は立地優位の要因をもっとも強く意識することが示され、韓国企業の海外子会社設立および撤退に関する意思決定は効率性の基準に従いなされることが示唆された。しかし、韓国企業にとって、正当性の基準による意思決定である模倣的要因は、海外子会社設立時および撤退時に考慮される決定要因として、2 番目に高い得点を示している。このことから、韓国企業は、効率性の基準をもっとも重要視していながらも、ほかの企業の行動に追随してしまうと考えられる。相互補完

的に効率性の基準と正当性の基準に従い、海外子会社設立と撤退に関する意思決定を行うことが示唆される。なお、韓国の製造企業では、海外子会社設立に関する決定要因における意識は、程度の違いはあるものの撤退に関する決定要因における意識に比べ全体的に高いといえる。

第 6 章 日韓企業の海外子会社設立と撤退の決定要因の比較分析

第 1 節 研究課題

本章では、日本企業と韓国企業における、海外子会社設立と撤退の要因に差があるのかを検討する。

まず、効率性の基準について検討する。今回のサンプルの特性をみると、日本企業は約 64.5%、韓国企業は 74.4%が、アジアに進出している。これは、アジア地域のコスト上の優位性を狙ったものである。したがって、両国企業が効率性の基準に従って意思決定しているとするのならば、立地優位要因がもっとも大きな子会社設置の要因であるはずである。また、両国の比較においては、韓国企業のほうが日本企業よりも立地要因が大きな子会社設置要因となるはずである。また、会社規模でみると、日本企業は 2 割が中小企業なのに対し、韓国企業は 6 割程度が中小企業である。このことは、内部化については規模の大きな日本企業のほうが有利であり、内部化優位要因が大きくなることを意味している。また、所有優位に関しても、大企業のほうが技術的に優れている場合多いことが想定されるため、所有特殊的優位要因も日本企業のほうが大きいことが想定される⁶²。以上から次の仮説を導出する。

仮説 11a 海外子会社の設立に関して、日本企業のほうが韓国企業よりも、所有特殊的要因が大きい。

仮説 12a 海外子会社の設立に関して、日本企業のほうが韓国企業よりも、立地特殊的

⁶² 日本の製造企業の技術の高さは、自動車やエレクトロニクスの部門において、世界市場の上位を占める日本企業の数多さからも確認できる（東洋経済新報社、2013）。

近年、韓国企業の躍進が目立つところではあるが、上位を占める韓国企業数は、部門別に 1 社か 2 社である。

優位要因が大きい。

仮説 13a 海外子会社の設立に関して、日本企業のほうが韓国企業よりも内部化要因が大きい。

仮説 14a 海外子会社の設立に関して、日本企業のほうが韓国企業よりも学習要因が大きい。

同様に撤退に関しても次の仮説が導出される。

仮説 11b 海外子会社の撤退に関して、日本企業のほうが韓国企業よりも、所有特殊的原因が大きい。

仮説 12b 海外子会社の撤退に関して、日本企業のほうが韓国企業よりも、立地優位要因が大きい。

仮説 13b 海外子会社の撤退に関して、日本企業のほうが韓国企業よりも内部化要因が大きい。

仮説 14b 海外子会社の撤退に関して、日本企業のほうが韓国企業よりも学習要因が大きい。

次に正当性の基準について検討する。正当性は、社会一般的に正当であるとされる価値や信念と関係していることから、国の文化との結びつきが深いと思われる。日本と韓国は、ホーフステッド指標をみる限りにおいて（Hofstede, 1991; Hofstede, Hofstede & Minkov, 2010）、必ずしも国民性が近いとはされていない。ただし、ホーフステッド指標から正当性の基準に基づいた、強制的、規範的、模倣的要因を直接関連付けるにはほかの指標が必要である。ここでは、両国の国民性がホーフステッド指標のような大きな枠組みにおいて異なっていることから、正当性の基準に基づいた指標に直接的に関連する国民性の要因が異なると推測し、次の仮説を導出する。

仮説 15a 海外子会社の設立に関して、正当性の基準による 3 つの要因（強制、規範、模倣）において、日本と韓国の間では、差がみられる。

仮説 15b 海外子会社の撤退に関して、正当性の基準による 3 つの要因（強制、規範、模倣）において、日本と韓国の間では、差がみられる。

第2節 分 析

研究課題で提示された仮説を検証する。

本章の分析で日韓企業の決定要因の差を検討するため用いる日本企業と韓国企業の決定要因のデータは、第4章と第5章での分析で用いたデータと同様のものを利用する。有効なサンプル数は、日本企業を対象にした配票調査から回収された193件と、韓国企業を対象にした配票調査から回収された43件である。

本分析に入る前に、国籍別に質問項目ごとの平均値と標準偏差を算出し、天井効果とフロア効果を検討した後、効率性の基準に関する質問項目と正当性の基準に関する質問項目に対し、それぞれ因子分析を行った。因子分析から、決定要因として7つの因子を抽出し、効率性の基準による決定要因の因子は、所有優位、立地優位、内部化優位、学習要因と命名され、正当性の基準による決定要因の因子は、強制的要因、規範的要因、模倣的要因と命名された。

各因子を構成する質問項目の平均を下位尺度得点とした。日本企業と韓国企業の比較分析には、2要因混合分散分析の方法を用いて分析を行う。分析は大きく海外子会社設立と撤退とに分けて分析を行う。まずは、海外子会社設立に関する効率性の基準について分散分析を行い、海外子会社設立に関する意思決定での正当性の基準について分散分析を行う。続いて、撤退での効率性の基準について分散分析を行い、撤退での正当性の基準について分散分析を行う。

具体的な分析の手順は次にしたがう。

- (1) t 検定：平均値の差を単純分析。
- (2) 2要因混合分散分析：平均値の差を多重分析。ここでは、国籍の主効果、決定要因の主効果、国籍と主効果の交互作用を確認。
- (3) 単純主効果の検定：分散分析での主効果と交互効果が有意である場合のみに実施（主効果のみが有意である場合は、単純主効果の検定は行わず多重比較分析を行う）。
- (4) 多重比較分析：単純主効果が有意である場合に実施。

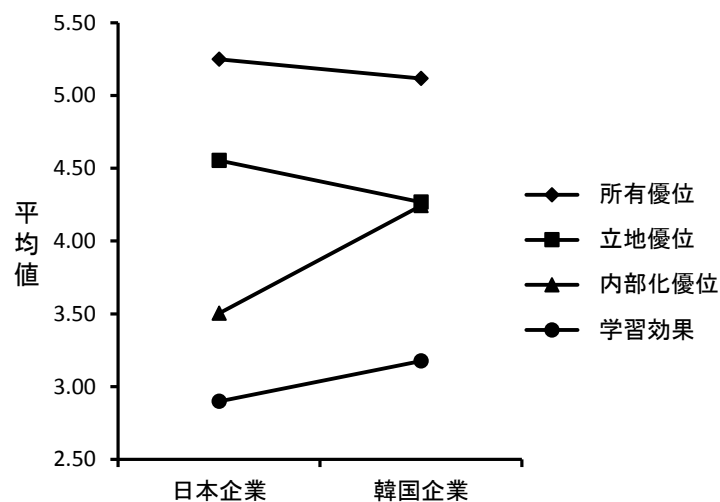
図表 6-1 日韓企業の海外子会社設立の決定要因の平均と標準偏差
(効率性の基準)

決定要因	日本企業		韓国企業		<i>t</i> 値
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	
I 所有優位	5.25	0.78	5.12	0.97	.96
II 立地優位	4.55	1.12	4.27	1.15	1.51
III 内部化優位	3.50	1.19	4.24	1.27	-3.64 ***
IV 学習要因	2.90	1.08	3.17	1.10	-1.51

a. $n = 236$ (日本企業 $n = 193$, 韓国企業 $n = 43$)

b. *** $p < 0.001$

図表 6-2 日韓企業の海外子会社設立の決定要因の比較
(効率性の基準)



第3節 分析結果

1. 日韓企業の海外子会社設立の決定要因の比較分析

(1) 効率性の基準

効率性の基準による意思決定の各要因の平均と標準偏差を図表 6-1 に、そのパターンを図表 6-2 に示す。

図表 6-3 日韓企業の海外子会社設立に関する決定要因の分散分析
(効率性の基準)

	SS	調整済み df	MS	F
国籍	3.14	1	3.14	2.56
決定要因	344.43	2.76	124.96	103.00 ***
国籍 * 決定要因	22.39	2.76	8.12	6.70 ***
Total	369.97	5.51	136.23	

a. $n = 236$ (日本企業 $n = 193$, 韓国企業 $n = 43$)

b. *** $p < 0.001$

c. 自由度は、決定要因、国籍と決定要因の自由度調整を行った後のものである。

日韓企業における海外子会社設立の決定要因の差を検討するため、効率性の基準による決定要因の各下位尺度得点について、 t 検定を行ったところ、第Ⅲ因子の内部化優位のみにおいて有意な差がみられ ($t = -3.64$, $df = 234$, $p < .001$)、韓国企業のほうが日本企業より高い得点を示した。

独立変数を国籍、従属変数を企業の海外子会社設立の意思決定に関する効率性の基準による各下位尺度得点とした 2 要因混合計画の分散分析を行った。その結果、Mauchly の単純主効果の仮定が成り立たなかったため、Greenhouse-Geisser の方法により自由度を修正し検定を行ったところ、決定要因の主効果 ($F(2.76, 644.99) = 103.00$, $p < .001$)、国籍と決定要因の交互作用 ($F(2.76, 644.99) = 6.70$, $p < .001$) が認められた (図表 6-3)。このことは、日本企業と韓国企業において、海外子会社設立に関連し、効率性の基準による決定要因の間に違いがあることを意味する。

主効果ならびに交互作用が有意だったので、単純主効果の検定を行ったところ、内部化優位においては、国籍要因が 0.1%水準で有意であり、韓国企業のほうが日本企業より高かった ($F(1, 234) = 13.27$, $p < .001$)。所有優位、立地優位、学習要因における国籍要因は有意ではなかった。すなわち、日本企業においては、所有優位および立地優位の要因が韓国企業より高かったが有意な差はなく、韓国企業においては、内部化優位および学習要因が日本企業より高かったが、内部化有意においてだけ有意に高かった。この結果は、図表 6-1 に示す t 検定の結果とも一致する結果である。

このことから、「海外子会社設立に関して、日本企業のほうが韓国企業よりも、所有特殊

図表 6-4 日韓企業の海外子会社設立に関する決定要因の多重比較
(効率性の基準)

決定要因	大小関係	
	日本企業	韓国企業
立地優位 vs. 所有優位	立地優位 < 所有優位	立地優位 < 所有優位
内部化優位 vs. 所有優位	内部化優位 < 所有優位	内部化優位 < 所有優位
学習要因 vs. 所有優位	学習要因 < 所有優位	学習要因 < 所有優位
内部化優位 vs. 立地優位	内部化優位 < 立地優位	<i>n.s.</i>
学習要因 vs. 立地優位	学習要因 < 立地優位	学習要因 < 立地優位
学習要因 vs. 内部化優位	学習要因 < 内部化優位	学習要因 < 内部化優位

a. $n = 236$ (日本企業 $n = 193$, 韓国企業 $n = 43$)

b. $\alpha = 0.0083$

図表 6-5 海外子会社設立に対する決定要因の日韓比較
(効率性の基準)

国 籍	大小関係			
	所有優位	立地優位	内部化優位	学習要因
日本企業 vs. 韓国企業	—	—	日本 < 韓国	—

a. $n = 236$ (日本企業 $n = 193$, 韓国企業 $n = 43$)

的優位要因（仮説 11a）、立地特殊的優位要因（仮説 12a）、内部化優位要因（仮説 13a）、学習要因（仮説 14a）が大きい」とした仮説 11a、仮説 12a、仮説 13a、仮説 14a は支持されなかった。

なお、日本企業における決定要因の単純主効果および韓国企業における決定要因の単純主効果は 0.1%水準で有意であった ($F(3, 702) = 191.50, p < .001$; $F(3, 702) = 24.21, p < .001$)。

日本企業と韓国企業における決定要因の多重比較と、決定要因における国籍の比較の結果はを、図表 6-4 と図表 6-5 に示す。

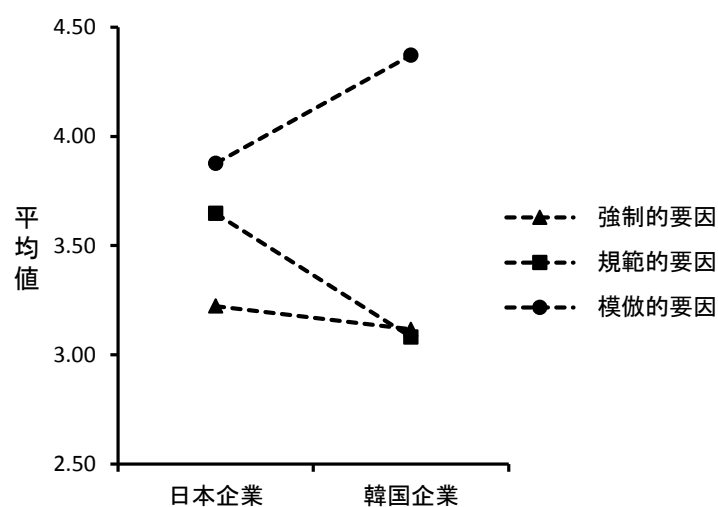
図表 6-6 日韓企業の海外子会社設立の決定要因の平均と標準偏差
(正当性の基準)

決定要因	日本企業		韓国企業		<i>t</i> 値
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	
V 強制的要因	3.22	1.34	3.12	1.38	.47
VI 規範的要因	3.65	1.06	3.08	1.41	2.49 *
VII 模倣的要因	3.88	1.10	4.37	1.06	-2.68 **

a. $n = 236$ (日本企業 $n = 193$, 韓国企業 $n = 43$)

b. * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$

図表 6-7 日韓企業の海外子会社設立の決定要因の比較
(正当性の基準)



(2) 正当性の基準

正当性の基準による意思決定の各要因の平均と標準偏差を図表 6-6 に、そのパターンを図表 6-7 に示す。

日韓企業における海外子会社設立の決定要因の差を検討するため、正当性の基準による決定要因の各下位尺度得点について、 t 検定を行った。その結果、第VI因子の規範的要因 ($t = 2.49$, $df = 234$, $p < .05$) については、日本企業が韓国企業より有意に高い得点を示し、第VII因子の強制的要因 ($t = -.268$, $df = 234$, $p < .01$) については、韓国企業が日本企業より

図表 6-8 日韓企業の海外子会社設立に関する決定要因の分散分析
(正当性の基準)

	<i>SS</i>	調整済み df	<i>MS</i>	<i>F</i>
国籍	0.37	1	0.37	0.19
決定要因	71.62	1.94	36.90	31.01 ***
国籍 * 決定要因	19.92	1.94	10.26	8.62 ***
Total	91.90	3.88	47.53	

a. $n = 236$ (日本企業 $n = 193$, 韓国企業 $n = 43$)

b. *** $p < 0.001$

c. 自由度は、決定要因、国籍と決定要因の自由度調整を行った後のものである。

り有意に高い得点を示した。

独立変数を国籍、従属変数を企業の海外子会社設立の決定に関する正当性の基準による各下位尺度得点とした 2 要因混合計画の分散分析を行った。その結果、Mauchly の単純主効果の仮定が成り立たなかったため、Greenhouse-Geisser の方法により自由度を修正し検定を行ったところ、決定要因の主効果 ($F(1.94, 454.19) = 31.01, p < .001$)、国籍と決定要因の交互作用 ($F(1.94, 454.19) = 8.62, p < .001$) が認められた (図表 6-8)。このことは、日本企業と韓国企業において、海外子会社設立に関する意思決定に関連し、正当性の基準による意思決定の違いがあることを意味する。

主効果ならびに交互作用が有意だったため、単純主効果の検定を行ったところ、規範的要因および模倣的要因においては、国籍要因が 1%水準で有意であり、規範的要因は日本企業のほうが韓国企業より高く ($F(1, 234) = 8.86, p < .01$)、模倣的要因は韓国企業のほうが日本企業より高かった ($F(1, 234) = 7.17, p < .01$)。強制的要因における国籍要因は、有意ではなかった。この結果は、図表 6-6 に示す t 検定の結果とも一致する結果である。

日本企業においては、強制的要因および規範的要因が韓国企業より高かったが、有意に高いのは規範的要因の平均値においてだけであった。一方、韓国企業においては、模倣的要因が日本企業に対し有意に高かったことから、「海外子会社の設立に関して、正当性の基準による 3 つの要因 (強制、規範、模倣) において、日本と韓国の間では差が見られる」とした仮説 15a が部分的に支持されたことになる。

なお、日本企業における決定要因の単純主効果および韓国企業における決定要因の単純

図表 6-9 日韓企業の海外子会社設立に関する決定要因の多重比較
(正当性の基準)

決定要因	大小関係	
	日本企業	韓国企業
規範的要因 vs. 強制的要因	規範的要因 > 強制的要因	<i>n.s.</i>
模倣的要因 vs. 強制的要因	模倣的要因 > 強制的要因	模倣的要因 > 強制的要因
模倣的要因 vs. 規範的要因	<i>n.s.</i>	模倣的要因 > 規範的要因

a. $n = 236$ (日本企業 $n = 193$, 韓国企業 $n = 43$)

b. $\alpha = 0.0167$

図表 6-10 海外子会社設立に対する決定要因の日韓比較
(正当性の基準)

国 籍	大小関係		
	強制的要因	規範的要因	模倣的要因
日本企業 vs. 韓国企業	—	日本 > 韓国	日本 < 韓国

a. $n = 236$ (日本企業 $n = 193$, 韓国企業 $n = 43$)

主効果が 0.1%水準で有意であった ($F(2, 468) = 18.39, p < .001$; $F(2, 468) = 20.13, p < .001$)。

日本企業と韓国企業における決定要因の多重比較と、決定要因における国籍の比較の結果は、図表 6-9 と図表 6-10 に示すとおりである。

2. 日韓企業の海外子会社撤退の決定要因の比較分析

(1) 効率性の基準

効率性の基準による意思決定の各要因の平均と標準偏差を図表 6-11 に、そのパターンを図表 6-12 に示す。

日韓企業における海外子会社撤退の決定要因の差を検討するため、効率性の基準による決定要因の各下位尺度得点について、 t 検定を行った。その結果、第 I 因子の所有優位においてのみ有意な差がみられ ($t = 3.98, df = 234, p < .001$)、日本企業のほうが韓国企業より高い得点を示した。

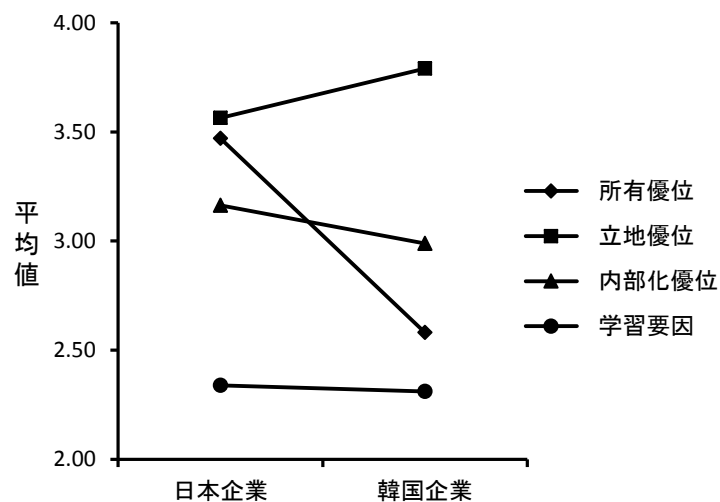
図表 6-11 日韓企業の海外子会社撤退の決定要因の平均と標準偏差
(効率性の基準)

決定要因	日本企業		韓国企業		<i>t</i> 値
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	
I 所有優位	3.47	1.32	2.58	1.34	3.98 ***
II 立地優位	3.56	1.12	3.79	1.18	-1.19
III 内部化優位	3.16	1.02	2.99	1.12	1.00
IV 学習要因	2.34	0.85	2.31	0.84	.19

a. $n = 236$ (日本企業 $n = 193$, 韓国企業 $n = 43$)

b. *** $p < 0.001$

図表 6-12 日韓企業の海外子会社撤退の決定要因の比較
(効率性の基準)



独立変数を国籍、従属変数を企業の海外子会社設立の意思決定に関する効率性の基準による各下位尺度得点とした 2 要因混合計画の分散分析を行った。その結果、Mauchly の単純主効果の仮定が成り立たなかったため、Greenhouse-Geisser の方法により自由度を修正し検定を行ったところ、決定要因の主効果 ($F(2.73, 637.54) = 46.96, p < .001$)、国籍と決定要因の交互作用 ($F(2.73, 637.54) = 8.77, p < .001$) が認められた (図表 6-13)。このことは、日本企業と韓国企業において、撤退に関する意思決定に関連し、効率性の基準

図表 6-13 日韓企業の海外子会社撤退に関する決定要因の分散分析
(効率性の基準)

	<i>SS</i>	調整済み df	<i>MS</i>	<i>F</i>
国籍	6.59	1	6.59	3.17 [†]
決定要因	129.25	2.72	47.44	46.96 ^{***}
国籍 * 決定要因	24.13	2.72	8.86	8.77 ^{***}
Total	159.97	5.45	62.89	

a. $n = 236$ (日本企業 $n = 193$, 韓国企業 $n = 43$)

b. $\dagger < 0.1$, $*** p < 0.001$

c. 自由度は、決定要因、国籍と決定要因の自由度調整を行った後のものである。

図表 6-14 日韓企業の海外子会社撤退に関する決定要因の多重比較
(効率性の基準)

決定要因	大小関係	
	日本企業	韓国企業
立地優位 vs. 所有優位	<i>n.s.</i>	立地優位 < 所有優位
内部化優位 vs. 所有優位	内部化優位 < 所有優位	<i>n.s.</i>
学習要因 vs. 所有優位	学習要因 < 所有優位	<i>n.s.</i>
内部化優位 vs. 立地優位	内部化優位 < 立地優位	内部化優位 < 立地優位
学習要因 vs. 立地優位	学習要因 < 立地優位	学習要因 < 立地優位
学習要因 vs. 内部化優位	学習要因 < 内部化優位	学習要因 < 内部化優位

a. $n = 236$ (日本企業 $n = 193$, 韓国企業 $n = 43$)

b. $\alpha = 0.0083$

図表 6-15 海外子会社撤退に対する決定要因の日韓比較
(効率性の基準)

国 籍	大小関係			
	所有優位	立地優位	内部化優位	学習要因
日本企業 vs. 韓国企業	日本 > 韓国	—	—	—

a. $n = 236$ (日本企業 $n = 193$, 韓国企業 $n = 43$)

による意思決定の違いがあることを意味する。

主効果ならびに交互作用が有意だったので、単純主効果の検定を行ったところ、所有優位において、国籍要因が 0.1%水準で優位であり、日本企業のほうが韓国企業より高かった ($F(1, 234) = 15.81, p < .001$)。立地優位、内部化優位、学習要因における国籍要因は有意ではなかった。すなわち、日本企業においては、所有優位、内部化優位、学習要因が韓国企業より高かったが、有意に高いのは所有優位だけであった。韓国企業においては立地優位の要因が日本企業より高かったが、有意な差はみられなかった。この結果は、図表 6-11 に示す t 検定の結果とも一致する。

このことから、「海外子会社の撤退に関して、日本企業のほうが韓国企業よりも、所有特殊的優位要因が高い」とした仮説 11b は支持された。「海外子会社の撤退に関して、日本企業のほうが韓国企業よりも、立地特殊的要因（仮説 12b）、内部化優位要因（仮説 13b）、学習要因（仮説 14b）が高い」とした仮説 12b、13b、14b は支持されなかった。

なお、日本企業における決定要因の単純主効果および韓国企業における決定要因の単純主効果は 0.1%水準で有意であった ($F(3, 702) = 65.41, p < .001$; $F(3, 702) = 19.50, p < .001$)。

日本企業と韓国企業における決定要因の多重比較と、決定要因における国籍の比較の結果を、図表 6-14 と図表 6-15 に示す。

(2) 正当性の基準

正当性の基準による意思決定の各要因の平均と標準偏差を図表 6-16 に、そのパターンを図表 6-17 に示す。

日韓企業における海外子会社撤退の決定要因の差を検討するため、正当性の基準による決定要因の各下位尺度得点について、 t 検定を行った。その結果、第 V 因子の強制的要因においてのみ有意な差がみられ ($t = 3.59, df = 234, p < .001$)、日本企業のほうが韓国企業より高い得点を示した。

独立変数を国籍、従属変数を企業の海外子会社設立の意思決定に関する正当性の基準による各下位尺度得点とした 2 要因混合計画の分散分析を行った。その結果、Mauchly の単純主効果の仮定が成り立たなかったため、Greenhouse-Geisser の方法により自由度を修正し検定を行ったところ、決定要因の主効果 ($F(1.89, 442.50) = 47.08, p < .001$)、国籍と決定要因の交互作用 ($F(1.89, 442.50) = 15.51, p < .001$) が認められた (図表 6-18)。

図表 6-16 日韓企業の海外子会社撤退の決定要因の平均と標準偏差

(正当性の基準)

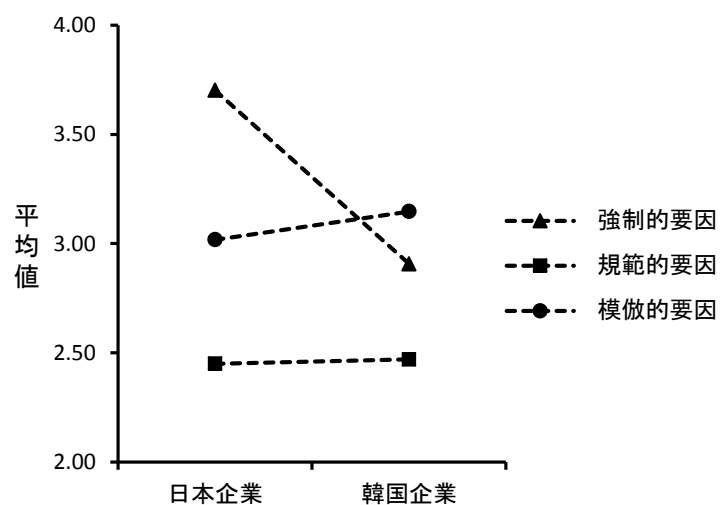
決定要因	日本企業		韓国企業		<i>t</i> 値
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	
V 強制的要因	3.70	1.11	2.91	1.36	3.59 **
VI 規範的要因	2.45	0.85	2.47	1.14	-.08
VII 模倣的要因	3.02	0.94	3.15	1.25	-.64

a. $n = 236$ (日本企業 $n = 193$, 韓国企業 $n = 43$)

b. ** $p < 0.01$

図表 6-17 日韓企業の海外子会社撤退の決定要因の比較

(正当性の基準)



このことは、日本企業と韓国企業において、撤退に関する意思決定に関連し、正当性の基準による意思決定の違いがあることを意味する。

主効果ならびに交互作用が有意だったので、単純主効果の検定を行ったところ、強制的要因においては、国籍要因が 0.1%水準で有意であり、日本企業のほうが韓国企業より高かった ($F(1, 234) = 16.67, p < .01$)。規範的要因および模倣的要因における国籍要因は、有意ではなかった。すなわち、日本企業においては、強制的要因が韓国企業に対し有意に高く、韓国企業においては、規範的要因および模倣的要因が高かったが、日本企業に対し有

図表 6-18 海外子会社の撤退に関する決定要因の分散分析
(効率性の基準)

	<i>SS</i>	調整済み df	<i>MS</i>	<i>F</i>
国籍	4.96	1	4.96	2.47
決定要因	54.26	1.89	28.69	47.08 ***
国籍 * 決定要因	54.26	1.89	28.69	47.08 ***
Total	113.48	3.78	62.34	

a. $n = 236$ (日本企業 $n = 193$, 韓国企業 $n = 43$)

b. *** $p < 0.001$

c. 自由度は、決定要因、国籍と決定要因の自由度調整を行った後のものである。

図表 6-19 日韓企業の海外子会社撤退に関する決定要因の多重比較
(正当性の基準)

決定要因	大小関係			
	日本企業		韓国企業	
規範的要因 vs. 強制的要因	規範的要因	> 強制的要因	強制的要因	< 強制的要因
模倣的要因 vs. 強制的要因	模倣的要因	> 強制的要因	<i>n.s.</i>	
模倣的要因 vs. 規範的要因	模倣的要因	> 規範的要因	模倣的要因	> 規範的要因

a. $n = 236$ (日本企業 $n = 193$, 韓国企業 $n = 43$)

b. $\alpha = 0.0167$

図表 6-20 海外子会社撤退に対する決定要因の日韓比較
(正当性の基準)

国 籍	大小関係		
	強制的要因	規範的要因	模倣的要因
日本企業 vs. 韓国企業	日本 > 韓国	—	—

a. $n = 236$ (日本企業 $n = 193$, 韓国企業 $n = 43$)

意な差はみられなかった。この結果は、図表 6-16 に示す t 検定の結果とも一致する結果である。

このことから、「海外子会社の撤退に関して、正当性の基準による 3 つの要因（強制、規範、模倣）において、日本と韓国の間では、差がみられる」とした仮説 15b は部分的に支持された。

なお、日本企業における決定要因の単純主効果および韓国企業における決定要因の単純主効果は 0.1%水準で有意であった（ $F(2, 468) = 131.67, p < .001$; $F(2, 468) = 8.93, p < .001$ ）。

日本企業と韓国企業における決定要因の多重比較と、決定要因における国籍の比較の結果を、図表 6-19 と図表 6-20 に示す。

第 4 節 考 察

本章では、分析モデルならびに研究課題に基づき、直接投資行動に関する決定要因について、日本企業と韓国企業とを対象に比較分析を行った。

分析の結果、海外子会社の設立と撤退に関する決定要因の影響は、国としてみると大きな差はないが、個別にみると差があるという結果となった。

第 4 章での因子分析から、効率性の基準による決定要因には、所有優位、立地優位、内部化優位、学習要因を、正当性の基準による決定要因には、強制的要因、規範的要因、模倣的要因が抽出された。本章での日韓企業の比較分析は、海外子会社設立における決定要因と撤退における決定要因とに分けて分析を行った。海外子会社設立と撤退とにおける決定要因の比較は、さらに効率性の基準と正当性の基準に区別して分析を行った。

第 1 に、海外子会社設立に関連し、効率性の基準による意思決定である意思決定における日本企業と韓国企業の比較では、内部化優位の要因について韓国企業のほうが日本企業より強く意識することが示された。

韓国企業は海外子会社設立に関する意思決定の際、直接投資を通じて海外の子会社を直接運営することの利益のことを、日本企業より相対的に強く意識することがいえる。企業の業種や規模によるものではあるが、製造企業が海外に生産設備の投資をするには、通常より多額の資金と準備期間が必要となる。海外で事業を行うリスクを負いながら、海外で工場を運営するより生産の機能を委託するほうが効率的かもしれない。しかし、生産を委

託できる企業が見つからない場合や、そのような企業が存在するとしても規模の経済を考慮すると直接運営したほうがより効率的な場合がある。このことについては、進出先や作っている製品によって異なる。本分析での日本企業は、海外子会社で生産する製品は、高度な内部化を必要としない汎用製品が多いかもしれない。本分析での韓国企業の進出先はアジアが多いかもしれない。

第2に、海外子会社設立に関する決定においても、正当性の基準による決定については、日韓企業の違いは規範的要因および模倣的要因において観察された。

規範的要因については日本企業のほうが韓国企業より強く意識することが示され、模倣的同形の要因については韓国企業のほうが日本企業より強く意識することが示された。日本企業は、企業内外からの専門知識にもとづいた意思決定をする傾向が韓国企業より強いといえる。日本企業の経営者、役員、従業員は、関連官庁や業界団体とかかわる活動から入手した事業に必要な知識や情報を活用するのが韓国企業より強い傾向にあるといえる。また、日本企業や韓国企業は、経営者を含む従業員に、教育機関での専門教育を受けさせたり、講演会やセミナーなどに参加させたりすることが多々ある。韓国企業よりは日本企業のほうが、教育活動から習得した知識を、意思決定に反映する傾向がより強いかもしれない。一方の韓国企業は、日本企業に比べ、自国のほかの企業の海外への海外子会社設立の動きにより敏感に反応する傾向にあるといえる。同業他社だけでなく、大手企業、業種を異にする企業の海外子会社設立が多くなるとを決定してしまう傾向が、日本企業より強いといえよう。このことから、海外子会社の設立について、韓国企業は情報が不足しており、より不確実性を感じているといえる。

第3に、撤退に関連し、効率性の基準による意思決定において、日本企業と韓国企業との明確な違いは、所有優位の要因で観察された。

海外子会社設立に関する意思決定の際における所有優位の要因は大きい相違はみられなかったが、撤退時における意思決定では、日本企業のほうが韓国企業より所有優位の要因をより強く意識することが示唆された。すでに海外で操業している事業が、海外子会社設立している地域において製品の優位性をなくしてしまったときや、本社のブランドや技術を十分に反映できなくなったとき、当該の海外事業から撤退を考慮する程度は、韓国企業より日本企業のほうがより強いといえる。このような場合の撤退は、日本に回帰することもあるとあれば、当該の事業を代替の進出先に移転することもあると考えられる。一方の韓国企業は、同じような状況に直面するとしても、日本企業に比べ撤退を決定する要因として強

く意識しない傾向にあるといえる。韓国企業が海外子会社で生産する製品は、一部の企業を除き、高度の技術水準を必要としない製品が多いかもしれない。

第4に、撤退に関する決定要因で正当性の基準による決定では、日韓企業の明確な違いは強制的要因においてのみ生じ、日本企業のほうが韓国企業より強く意識することが示された。

強制的要因は、当該企業の上位組織の関係と密接に関係する。上位の組織としては、政府機関、グループ企業、株主、取引先などがあげられる。このような組織から圧力が加かったとき、日本企業は韓国企業に比べ、撤退により強く反応する傾向があるといえる。また、上位組織との関係から生じる撤退を決定する要素には、撤退の圧力だけに限らない。たとえば、同じ地域に進出していた大口の取引先がほかの国に移転してしまった場合などは、その取引先との継続的な取引関係を維持するため、当該の地域からの撤退を考慮することが考えられる。撤退に関する意思決定においては、日本企業のほうが韓国企業より、上位組織との関係により影響される傾向にあるといえる。あるいは、日本企業の海外進出は、より大規模に行われているのが影響しているかもしれない。

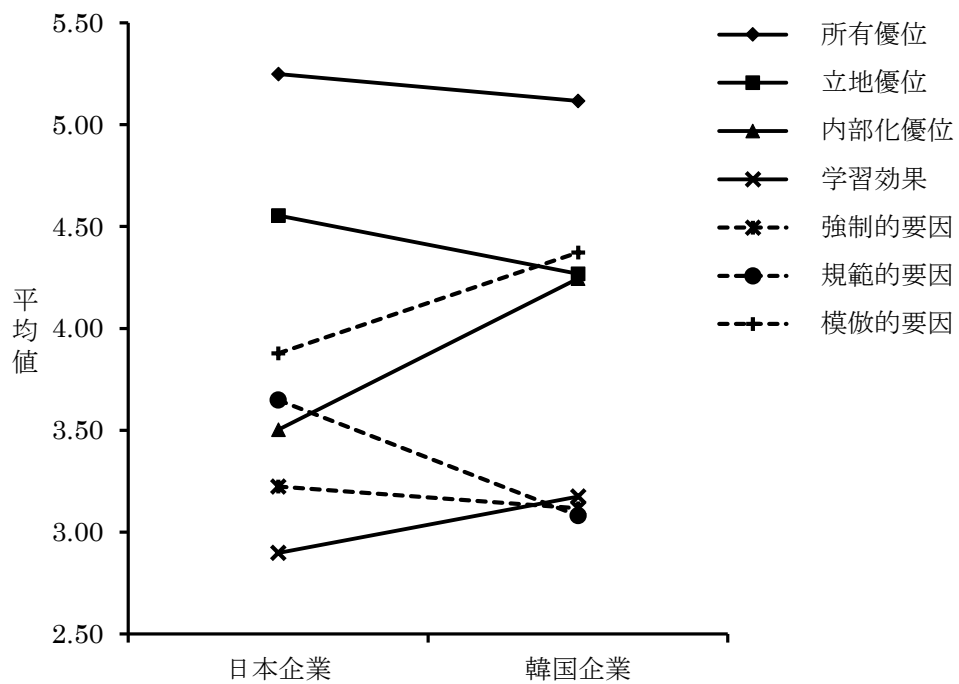
以上の考察は、日本企業の意思決定と韓国企業との意思決定の違いを分析するにあたって、海外子会社設立と撤退に対し、それぞれ効率性の基準と正当性の基準に区別して分析を行った結果によるものであった。以上の分析に加え、効率性の基準と正当性の基準に区別せずに、海外子会社設立と撤退との2次元に分けた分析からは、両国の企業間に共通点がいくつかの共通点が存在することが見出された。すなわち、海外子会社設立における意思決定において、両者ともほかの決定要因より所有優位の要因をもっとも強く意識することが示唆された（図表 6-21）。

このことは、日本企業と韓国企業にとって、保有する技術やブランド、経営能力など自社の無形資産の優位性は、海外子会社設立を決定するもっとも大きい誘因として作用するといえる。

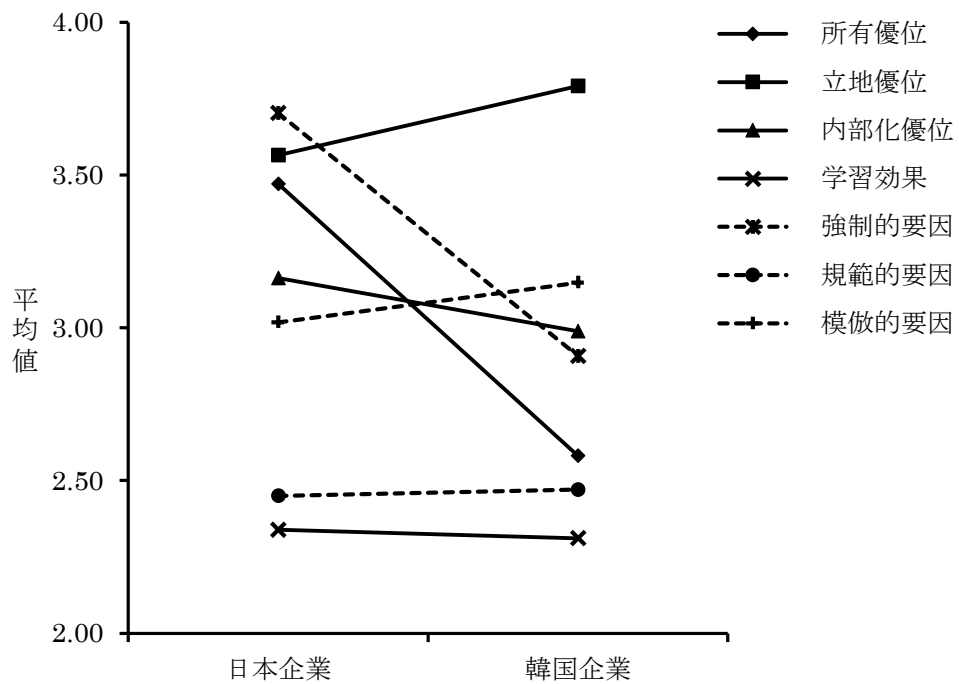
一方、撤退における意思決定においては、韓国企業は効率性の基準による意思決定である立地優位の要因にもっとも強く影響され、日本企業は正当性の基準による強制的要因にもっとも強く影響されるという対照的な結果が示された。しかし、両国の企業はともにほかの決定要因に比べ学習要因をもっとも意識しないという共通点があることが示された（図表 6-22）。

このことは、日本企業と韓国企業は、進出している地域において将来の業績に大きい影

図表 6-21 日韓企業の海外子会社設立における決定要因の比較



図表 6-22 日韓企業の海外子会社撤退に関する決定要因の比較



響を与えるかもしれない先端情報などを獲得したため学習要因が解除されたり軽減されたりしたとしても、すぐ撤退を決定しないことを意味する。学習要因は、撤退の意思決定に重要な影響を与える要因ではないことが示唆される。撤退に関する企業の意思決定は、ある1つの要因だけに左右されるわけではない。本章での分析では7つの決定要因を比較している。学習要因は日本企業と韓国企業の撤退の意思決定にもっとも影響を与えないかもしれないが、ほかの6つの決定要因が相互補完的に作用すると考えられる。

第7章 結 論

第1節 本論文のまとめ

第1章では、本論文の背景と目的、本論文の構成について記述した。

国境を越えて海外に子会社を設立する企業活動の主体は、かつては先進国の大企業に代表されていたが、今やより一般的なことになってきている。国レベルでは、新興国や途上国からの投資が増加してきており、企業レベルでは、相対的に規模の小さい中小企業が自社の工場を海外に置くことも珍しいことではなくなってきた。本論文は、国際経営の領域におけるこれまでの理論や研究だけでは、海外子会社の設立と撤退を含む昨今の国際ビジネスの現状を十分に説明することができないという考え方に基づいている。

そこで、本論文は、海外に子会社を設立する企業行動を説明する既存の研究が、もっぱら効率性の視点からアプローチされていることと、海外子会社の設立時にだけ注目していることに着目し、効率性の視点を補完するものとして正当性の視点からアプローチするとともに、海外子会社の撤退時にも光をあてることを述べた。

本論文の目的は、海外子会社の設立ならびに撤退に関する決定要因について、効率性の視点と正当性の視点から理論的に検討し、現に海外に子会社を設立し国際的に事業を展開する企業は、海外子会社の設立と撤退を決定する際、どのような要因に影響されるのかについて、日本企業と韓国企業を対象に実証的に明らかにすることである。

第2章では、効率性の視点から、企業の海外子会社設立行動を説明する既存の先行研究の考察を行った。

海外子会社設立のメカニズムを説明する理論として、産業組織理論的モデル、プロダク

ト・サイクル・モデル、内部化モデル、OLI パラダイム・モデル、学習モデル、寡占的反応モデルをとりあげた。

産業組織論的モデルは、海外に子会社設立する企業は、外国企業としての不利を乗り越えられる寡占的優位性を保有する必要があることが強調される。海外に子会社を設立する活動は直接投資にあたる。産業組織論者の Hymer (1976) によって、直接投資とは海外の企業を支配することであり、単なるキャピタル・ゲインを目的にする資本移動や資源移動とは区別されるようになった。

プロダクト・サイクル・モデルは、製品のライフ・サイクルの進展に沿って、生産と消費の拠点が所得水準の異なる国の間でどのように変化するのか説明するモデルである。プロダクト・サイクル・モデルは、それが発表された 1960 年代の世界経済の状況を反映したものであり、技術能力、資本力、所得水準の高いアメリカにおいて新製品のイノベーションが起き、生産と消費が次第に西ヨーロッパ、途上国に移転すると説明される。

内部化理論モデルでは、企業が取引を内部化するメカニズムを説明するものである。外部の企業と取引するには、市場の不完全性に起因する限定合理性の問題と取引コストが発生し、相手企業の機会主義的行動に遭遇するリスクを負う可能性が生じるが、企業は、市場での取引を企業の内部に収めることで、コストやリスクの問題を回避することができる。

OLI パラダイム・モデルは、海外子会社の設立を説明するそれまでの有力な既存理論を統合した折衷モデルとして知られる。代表的には、上述の産業組織論的モデル、プロダクト・サイクル・モデル、内部化理論モデルが中心的に盛り込まれている。OLI パラダイム・モデルでは、企業が海外に子会社を設立するには、所有特殊的優位、立地特殊的優位、内部化優位を揃える必要があるとされる。

学習モデルの特徴は、海外子会社設立の目的が所有優位性の追求にあるとすることである。産業組織論的モデルや OLI パラダイム・モデルでは、所有優位性の活用に焦点が合わされているのに対し、学習モデルは、公共財としての特定の技術や専門知識の確保といった優位性の探索に注目する。

寡占的反応モデルは、特定製品市場において寡占的地位を占める企業間の相互依存的な行動を説明する。寡占的反応モデルによれば、寡占産業では、ライバル企業が海外子会社で高業績をあげることが、寡占企業間の競争バランスの変動をもたらすので、ライバル企業の海外子会社の設立行動を無視することができなく、寡占的反応として同様に海外子会社を設立する。

以上のように、第 2 章で検討した理論は、海外子会社の設立について、効率性の視点に立脚し議論されることが確認できる。

第 3 章では、グローバル化の進展とともに海外子会社設立の様相が多様化してきているため、第 2 章で考察した効率性の視点に基づく既存の理論だけでは、昨今の多様性に富んだ企業活動を十分に説明することができないことを指摘した。そして、それを補完するものとして、正当性の視点を用いるとともに、海外子会社の撤退についても理論的考察を行った。

海外子会社の設立行動については、行動主体の裾が拡大してきているだけでなく、行動パターンにおいても、一定の傾向が観察される。たとえば、複数の企業が、海外の特定地域に集中して子会社を設立したり、特定の時期に集中して子会社を設立したりすることもある。海外に進出する取引先からの要請が海外子会社設立のきっかけになる場合もある。また、海外に子会社を設立する企業の団体群の増加に触発され、追従的に海外子会社の設立を決定してしまうことも報告される。

このことから、同質的に見える海外子会社の設立行動は、効率性の視点による既存の理論では説明できなく、社会学的新制度論の根幹を成す正当性の視点を用いることが有効とであるという知見を提示した。正当性の概念を借りれば、企業は企業を取り巻く環境から独立した存在ではなく、むしろその環境から圧力や影響を受けやすい。なぜなら、企業は、環境から正当性を獲得することで、成長と持続的な生存可能性を高めることができるからである。

加えて、第 2 章で検討した有力な既存理論は、海外子会社設立のメカニズムを説明するものであって、撤退は考慮していないため、海外子会社の撤退に関する研究は、相対的に良質とも非常に乏しいことを指摘した。そこで、本論文では、Boddewyn (1985b) に従い海外子会社設立の理論を逆転することで、海外子会社を撤退に至らせる決定要因について検討した。

そして、第 2 章で検討した効率性の視点に基づく既存研究と、第 3 章で検討した正当性の視点に基づく既存研究の検討から、分析モデルを提示した。分析モデルは、海外子会社の設立と撤退は、効率性に基づく諸要因と正当性に基づく諸要因から構成されるというものである。

第 4 章では、第 3 章で提示した分析モデルに基づき行った配票調査からのデータを用い実証分析を行った。

分析の対象は、現に海外に子会社を設立し操業中の日本の製造企業である。調査の内容は、海外子会社の設立と撤退について、効率性の基準による決定要因と正当性の基準による決定要因を探るための内容で構成される。回答の方式は6段階のリッカート尺度による単数回答法を用いた。

収集された193のサンプルをもとに行った因子分析から、日本企業の海外子会社設立に関する決定要因と、海外子会社撤退に関する決定要因として、それぞれ7つの因子を抽出した。効率性の基準による決定要因は、所有優位、立地優位、内部化優位、学習要因であり、正当性の基準による決定要因は、強制的要因、規範的要因、模倣的要因である。

各因子を構成する質問項目の平均値を下位尺度得点とした分散分析の結果、日本企業が海外子会社設立の決定においてもっとも強く意識するのは、効率性の基準による決定要因である所有優位であり、次に立地優位の要因であった。一方、撤退の決定においてもっとも強く意識するのは、正当性の基準による決定要因である強制的要因であり、次に立地優位の要因であった。このことから、日本企業において、海外子会社設立時は効率性の基準が、撤退時は正当性の基準がより強く作用することが示された。

日本企業の海外子会社設立と撤退における決定要因の比較分析からは、強制的要因を除くすべての決定要因が、海外子会社設立時のほうが撤退時より強いことが示唆された。

一方、学習要因は、日本企業の海外子会社設立時と撤退時において、もっとも影響を及ぼさないことが示された。

第5章では、第3章での分析モデルに基づき、現に海外子会社を設立し操業中の韓国製造企業を対象に、配票調査を行った。分析のデータは、日本企業に対する配票調査と同一の方法により収集した。最終的に収集されたサンプル数は43件であった。

韓国企業に対してはサンプル数の関係で因子分析を行うことができず、日本企業に対する因子分析で下位尺度得点を構成する質問項目を借用することで因子分析の代わりにした。これは、日本企業と韓国企業とを比較するための措置でもあった。したがって、韓国企業における決定要因には、効率性の基準によるものとして、所有優位、立地優位、内部化優位、学習要因が、正当性の基準によるものとして、強制的要因、規範的要因、模倣的要因が使用された。

分散分析の結果、海外子会社設立における意思決定において、韓国企業がもっとも強く意識するのは、効率性の基準による決定要因である所有優位であり、次に正当性の基準による決定要因である模倣的要因であった。一方、撤退時の意思決定でもっとも強く意識す

るのは、効率性の基準による決定要因である立地優位であり、次に正当性の基準による決定要因である模倣的要因であった。このことから、韓国企業は、海外子会社の設立に関する決定において、効率性の基準がもっとも強く意識し、撤退に関する意思決定においても効率性の基準が強く意識するといえる。

韓国企業の海外子会社設立時と撤退時における決定要因を比較分析した結果から、強制的要因を除くすべての決定要因が、海外子会社設立時のほうが撤退時より強く意識されることが示された。これは、日本企業に対する分析結果とも一致する。ただし、韓国企業において、強制的要因も海外子会社設立時のほうが撤退時よりやや強く意識する傾向がみられた。

なお、韓国企業にとってもっとも重要視されない決定要因は、海外子会社設立時は規範的要因、撤退時には学習要因であった。

第6章では、第4章での日本企業の決定要因に関する分析と、第5章での韓国企業の決定要因に関する分析を踏まえ、日韓企業の海外子会社設立行動と撤退行動に関する決定要因を比較分析した。

分析は、海外子会社設立時と撤退時のそれぞれにおいて、効率性の基準と正当性の基準とを区別して分析を行った。海外子会社設立時における効率性の基準による意思決定の比較分析では、内部化優位の要因に対し、韓国企業のほうが日本企業より強く意識することが示された。韓国企業は海外子会社設立に関する意思決定の際、海外子会社を直接運営することから得られる利益のことを、日本企業より相対的に強く意識することが示唆される。

海外子会社設立時における正当性の基準による決定要因の比較分析では、規範的要因については日本企業のほうが韓国企業より強く意識することが示され、模倣的要因については韓国企業のほうが日本企業より強く意識することが示された。日本企業は、企業内外からの専門知識に基づいた意思決定をする傾向が韓国企業より強いといえる。一方の韓国企業は、日本企業に比べ、自国のほかの企業の海外子会社設立の動きにより敏感に反応する傾向にあることが示唆される。

撤退時における効率性の基準による決定要因の比較分析では、日本企業のほうが韓国企業より所有優位の要因をより強く意識することが示された。進出している地域において製品の優位性が消失してしまったときや、本社のブランドや技術を十分に反映できなくなったとき、当該の海外子会社の撤退を考慮する程度は、日本企業のほうが韓国企業よりより強いことが示唆される。

図表 7-1 本論文における仮説の検証結果

章 節	仮 説	支持の可否
第4章 第2節	仮説 1a	×
	仮説 2a	○
	仮説 3a	○
	仮説 4a	○
第4章 第3節	仮説 1b	×
	仮説 2b	○
	仮説 3b	×
	仮説 4b	○
第4章 第4節	仮説 9j	×
	仮説 10j	△
第5章 第2節	仮説 5a	×
	仮説 6a	○
	仮説 7a	○
	仮説 8a	○
第5章 第3節	仮説 5b	×
	仮説 6b	○
	仮説 7b	○
	仮説 8b	○
第5章 第4節	仮説 9k	×
	仮説 10k	×
第6章 第2節	仮説 11a	×
	仮説 12a	×
	仮説 13a	×
	仮説 14a	×
	仮説 15a	△
第6章 第3節	仮説 11b	○
	仮説 12b	×
	仮説 13b	×
	仮説 14b	×
	仮説 15b	△

撤退時における正当性の基準による要因の比較分析では、日本企業のほうが韓国企業より強制的要因を強く意識することが観察された。このことから、撤退に関する決定においては、日本企業のほうが韓国企業より、上位企業からの撤退の圧力をより強く意識することが示唆される。

効率性の基準と正当性の基準とに分けずに、海外子会社設立に対し、7つの決定要因の影響の程度を比較すると、日韓企業とも所有優位の要因をもっとも強く意識することに共通していた。日韓企業にとって、保有する技術やブランド、経営能力など自社の無形資産の優位性は、海外子会社設立を決定するもっとも大きい誘因として作用するといえる。撤退においては、日韓企業とも学習要因をもっとも意識しないという点において共通していた。両国の企業は、進出している地域において将来の業績に大きい影響をもたらすことの期待される先端情報などを獲得したことで学習要因が解除されたり軽減されたりしたとしても、すぐには撤退を決定しないことが示唆される。

最後に、本論文の研究課題で導出された仮説に対する検証の結果を図表 7-1 に示す。

第 2 節 本論文の独創性とインプリケーション

1. 独創性

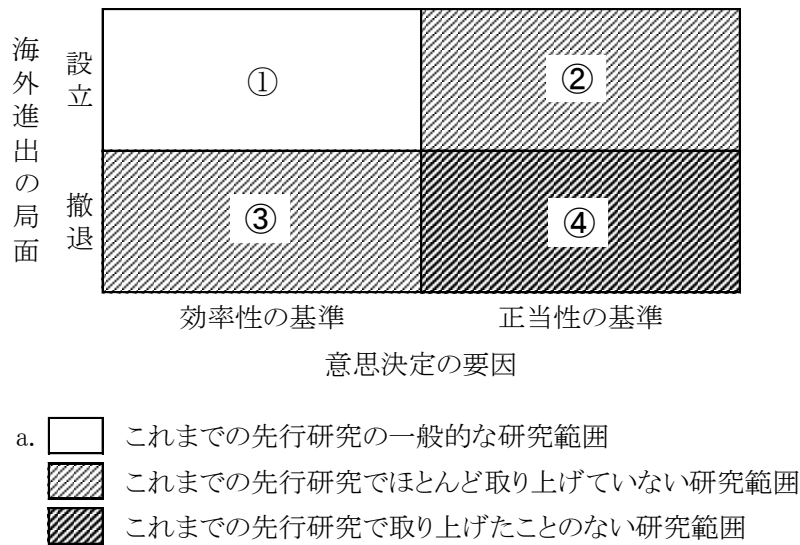
本論文は、国境を越えて海外に事業活動を拡大する企業の意思決定に影響を与える要因について考察・分析したものである。具体的には、企業の意思決定に影響を与える要因について効率性の視点と正当性の視点から、海外子会社設立ならびに海外子会社撤退に焦点をあて、理論的に考察した後、日本企業と韓国企業を対象に実証分析を行った(図表 7-2)。

本論文の基本的な問題意識は、これまで発表された先達の優れた理論と研究の関心が 2 つの点に集中されているところにある⁶³。1 つ目は、本論文の第 2 章で検討した先行研究をはじめとするこれまでの理論と実証研究のほとんどが、経済性あるいは効率性の視点に基づいているということであり(図表 7-2 の①)、2 つ目は、この研究領域における先行研究の多くは、海外子会社の設立時に注目しており、撤退時については相対的に関心を示してこなかったことである。

したがって、本論文では、1 つ目の問題に対し、効率性の視点を補完するものとして、正当性の視点に注目し議論を展開した。たとえば、海外に子会社を設立する昨今の企業行

⁶³ 企業の国際ビジネス活動に関する研究の傾向については、金(2014)に基づく。

図表 7-2 本論文における考察と分析の範囲



動を考察すると、企業のグループ企業、同業他社、異業種他社による海外への海外子会社設立の増加に影響され、追隨的に海外子会社設立を決定してしまう投資行動が観察される。このような現象は、効率性の視点にもとづいた既存の理論では説明できないのである。本論文は、既存の効率性の視点にもとづいた理論を補完するものとして、社会学的新制度論に端を発する正当性の基準に注目し議論を展開した（図表 7-2 の②）。

正当性の獲得が企業の評判と存続にかかわると強調される新制度論的視点に基づけば、海外に子会社を設立する企業が増えるにつれ、海外に子会社を設立する行動が適切な経営判断として認識されるようになり、次第に正当化されるので、企業は、ほかの大多数の企業と同じように海外子会社の設立を決定することで正当性を獲得できると理解される。このことは、海外子会社設立時においてだけでなく、撤退時における決定に対しても同様に適用され则认为られる。実際、本論文では、正当性の視点から海外子会社の撤退を考察した⁶⁴。

2 つ目の問題に対しては、撤退時にも光をあて議論を展開した。海外子会社設立と撤退はともにホスト国の資産と人的資源を支配するという共通分母をもっているばかりでなく（Boddewyn & Torneden, 1973: 28）、海外子会社設立には撤退の可能性がつきまとうもの

⁶⁴ 本論文におけるこのような試みは、これまで伝統的に行われてきた効率性の視点を否定することを意味するわけではない。むしろ、2 つの視点は相互補完的に作用すると考える。

と考えられる。企業間の技術の格差が狭まるなか、企業はますます厳しい経営環境にさらされており、当面の業績が優れているとしても、淘汰や撤退の危機が潜む。海外に子会社を設立する企業は、いつかは現在の海外事業から撤退する可能性を抱えているので、撤退の問題にどのように立ち向かえばよいのかという課題に直面しているといえる（Sachdev, 1976: 112）。実際、海外事業から撤退する企業は少なくない。このことは、撤退に関するより広範な研究が必要であることを示唆する。

かつて Boddewyn（1983b）は、OLI パラダイム・モデルを逆転することで、海外子会社撤退の説明を試みた。しかし、後続する有力な研究は存在していない。現在に至るまで、海外事業からの撤退のことを説明する明確な理論が定立していないのが現状なのである。本論文では、Boddewyn（1983b）に従い、海外子会社の設立を動機づける諸要因と撤退との関係についてより詳細に検討することで、撤退理論の拡張を試みた（図表 7-2 の③）。さらに、撤退理論の拡張に基づき、撤退の概念を操作化することで、実証分析に応用した。

加えて、海外子会社の撤退に関するわずかな既存の研究が、主として効率性の視点からアプローチされていることに着目し、本論文では、正当性の視点から海外子会社の撤退を考察した（図表 7-2 の④）。これまで正当性の視点から撤退の問題にアプローチした例は、金（2014）までは見当たらない⁶⁵。本論文では、正当性の視点から、撤退に関する決定要因を操作化し、実証分析を試みた。こういった意味で、本論文においてはじめて、海外子会社の撤退に関する企業の決定要因について、正当性の視点から理論的かつ実証的に検討したことは非常に有意義な作業であると評価されよう。

以上のような、本論文における多面的なアプローチの試みおよびその効果については、Faeth（2009）においても強調される。海外子会社設立に関する研究は、海外子会社設立に関連するさまざまな理論を結合することで理論的にも実証的にもより拡張を遂げてきた。複数の視点に基づく理論を補完的に用いることによって、より包括的に理解することが可能になる（Faeth, 2009）。したがって、海外子会社設立とコインの裏表の関係にある撤退そのものと、撤退に影響を与える決定要因を論じる場合においても、特定の理論あるいは特定の視点 1 つだけで説明すべきではないかもしれない。

なお、日本企業と韓国企業に対する実証分析の結果からは、海外子会社設立において、日韓企業とも効率性の基準による決定要因である所有優位の要因をもっとも強く意識する

⁶⁵ 金（2014）は、海外子会社の撤退について、効率性の視点と正当性の視点から考察を行うことで、Boddewyn（1983b）の精緻化を試みたが、実証研究には至っていない。

傾向があることが示された。海外子会社の撤退においては、日本企業は正当性の基準による決定要因である強制的要因を、韓国企業は効率性の基準による決定要因である立地優位をもっとも強く意識する傾向があることが示された。つなわち、海外子会社の設立時は、両国の企業とも効率性の基準による決定を行うが、撤退時には、日本企業は正当性の基準による決定を、韓国企業は効率性の基準による決定を行うといえる。このような分析結果は、正当性の視点を考慮しない既存の研究では得られない成果といえる。このことから、複数の視点から包括的に考察することの意義と重要性が示唆される。

本論文は、海外子会社設立に関する研究が特定のテーマに集中する傾向があることに着目し進められたものである。海外子会社の撤退を説明する明確な理論は存在しないのが現状ではあるが、海外子会社の設立理論を拡張することで海外事業からの撤退を説明する可能性が示唆された。その際、既存の効率性の視点を補うものとして、正当性の視点からアプローチする可能性も示唆された。

2. インプリケーション

(1) 理論的インプリケーション

本論文では、海外子会社の進出ならびに撤退に関する決定要因について、効率性の視点と正当性の視点から、理論的に考察し、実証的に分析したものである。理論的なインプリケーションとして次のようなことがあげられる。

第1に、海外子会社の撤退の問題について、Boddewyn (1983b) を拡張することで、海外子会社の撤退に関する研究の可能性を示したことである。

本論文の冒頭でも述べたように、海外子会社の設立を説明するこれまでの理論と研究の多くは、もっぱら海外子会社の設立時に注目するものであり、子会社設立につきものである撤退についてはほとんど関心を示してこなかったため、海外子会社の撤退を説明する明確な理論が定立されていない。海外子会社の設立の理論を逆転することで、撤退の理論になるとした Boddewyn (1983b) が唯一と考えられる。

本論文では、OLI パラダイムの逆転が撤退の意思決定に与える影響要因をより綿密に考察しただけでなく、学習要因ならびに正当性の基準による決定要因に対しても、同様のアプローチを行った。まれに観察される Boddewyn (1983b) を支持する研究では、OLI パラダイムの逆転の発想を紹介するにとどまっており、撤退を説明する後続の研究が行われたとはいえない。本論文での試みがきっかけになり、海外子会社の撤退についてより活発

な研究と議論がなされることが期待される。

第 2 に、海外子会社の進出と撤退に対し、これまでの主流である効率性の視点に加え、正当性の視点からアプローチすることで、海外子会社設立と撤退の問題を社会学的新制度論から説明可能であることを示唆したことである。

海外子会社の設立に関する研究の源流は経済学であるため、一般に企業は経済人とみなされる。そこでは、行為者は、完全競争の市場の中で、効用を最大化する完全合理的な選択をすると仮定される。しかし、現実の世界では、必要なすべての情報を網羅することはあり得なく、その情報をもとに最適な選択を行うことも不可能である。経営者を含む人間は、限定的な情報の中でせいぜい限定的にしが合理的になれないのである。海外で事業を行う場合、法律、商習慣、言語、消費者の趣向など海外の情報について、より制限的になる。このような不確実な状況で、企業は、先行的に海外子会社を設立した企業や撤退した企業の行動を参考にすることが想定される。海外に子会社を設立する企業、あるいは撤退する企業の個体群が増加することで、その行為は適切で正当な意思決定として受け入れられるようになる。このように、海外に子会社を設立する企業行動を新制度論の視点からアプローチしたのは、効率性の視点による既存に説明を補完するのに有効と考えられる。

第 3 に、本論文の実証分析の結果に基づけば、日本企業と韓国企業は、海外子会社の設立と撤退について、実際、効率性の基準と正当性の基準による意思決定を行うことが示された。

海外子会社の設立時と撤退時における 7 つの決定要因の変化を分析した結果から、日本企業は、強制的要因を除く 6 つの決定要因に対し、設立時において撤退時より強く意識し、強制的要因は撤退時のほうがより重要な決定要因であることが示唆された。興味深いことに、韓国企業においても、強制的要因を除く 6 つの決定要因に対し、撤退時より設立時のほうがより強く意識される結果となった。強制的要因に対する、設立時と撤退時の有意な違いはみられなかった。

日韓企業は、海外子会社の進出に関する決定では、ともに効率性の基準による決定要因である所有優位をもっとも重要視することが示唆された。撤退に関する意思決定においては、日韓企業の間に相違がみられ、日本企業は正当性の基準による決定要因である強制的要因をもっとも重要視するのに対し、韓国企業は効率性の基準による決定要因である立地優位をもっとも重要視する傾向がある。

このような結果は、企業の海外子会社の設立と撤退に関する決定は、効率性の基準だけ

によるものではなく、正当性の基準にも影響される反証といえよう。

このような本論文での試みと発見から、効率性と正当性の基準による要因を比較分析することの意義と皇族研究の可能性が示唆された。

(2) 実践的インプリケーション

第1に、海外子会社撤退に関する決定要因としての所有特殊的優位についてである。

本論文での分析結果に基づけば、日本企業と韓国企業において、効率性の基準による決定要因と正当性の基準による決定要因の全体で、海外子会社の設立決定にもっとも大きい影響を与える要因は、所有優位であった。日韓企業にとっての所有特殊的優位の重要性が示唆される結果である。

所有特殊的優位は、経営資源の中でも、とりわけ特定の技術やブランドのような無形資産によるものである。特定の優れた技術から生み出される所有特殊的優位は、通常、企業に対し安定した業績を保証する強力なツールになるが、過度に技術を追求してしまうことには注意が必要かもしれない。

特に、日本の製造業では、自動車、総合家電、半導体、パソコンなどの分野において、いくつもの企業が競争し合っているため、技術力が非常に高いといえる。しかし、海外子会社で生産した製品が完全に日本向けの製品でない限り、世界市場向けに中機能の製品の供給することで、シェアを拡大する戦略が必要かもしれない。分析の結果によれば、韓国企業は、海外子会社での所有特殊的優位が消滅したり逡巡したりすることが、当該子会社が撤退する重要な要因とはいえないのに対し、日本企業にとって撤退を決定する重要な要因である。所有特殊的優位が薄くなったとしても、それまでの優位を有効に活用し、ミドル・エンド製品に転換することが、世界市場を攻略する1つのポイントになるかもしれない。

第2のインプリケーションは、所有特集的優位と内部化優位に関連する。

海外子会社設立の決定要因としての内部化優位は、日本企業と韓国企業の間には有意な差がみられ、日本企業にとって内部化優位は、子会社設立を決定する重要な要因とはいえない。世界的には、技術の進歩と通信手段の発達とともに、製品のライフ・サイクルがますます短くなり、製品のモジュール化が進んでいる。日本企業のものづくりは、モジュール型というよりは、擦り合わせ型である。擦り合わせ型の製品は、競合企業の製品に対する差別化をもたらす利点もあるが、モデル・チェンジにすぐ対応することが困難で、その度

変換コストが発生する弱点がある。海外子会社での製品に対しモジュール化を進めることで、川上に対する強みをもつようになるのはもちろん、コストを抑えることができるほか、ダイナミックな市場のニーズに柔軟に対応できることが期待される。このように、海外子会社の操業をモジュール化することで、内部化の問題はおのずと解決されるかもしれない。

第3に、海外子会社設立時と撤退時の決定要因としての立地特殊的優位についてである。

立地特殊的優位は、生産コストの削減と、製品市場の拡大をもたらす現地国固有の優位のことである。本論文での分析結果に基づけば、立地特殊的優位は、日本企業にとって海外子会社設立時と撤退時の決定要因として、2番目に重要視される要因であり、韓国企業にとっては、進出時には3番目の要因、撤退時にはもっとも重要視される決定要因である。特に、韓国企業は、立地特殊的優位の消滅や通減が、海外子会社の撤退を決定するもっとも重要な要因とされ、ほかの要因との差も大きい。

海外に生産機能をもつ子会社を設立するには、設備投資をはじめ莫大な費用がかかることが予測される。撤退時には、設備の処分や従業員に対する退職金や割増賃金の支払いなどの問題が発生するため、撤退を決定することは容易ではない。このことから、海外子会社の設立を検討する際は、中長期的な観点から綿密な調査を行うべきである。たとえば、1990年代以降の中国は、安い賃金と労働力の豊富さで世界の工場とも賞賛されたが、今や急騰する賃金に危機感を抱く企業が、チャイナ・プラス・ワンのレベルを超え、より安い賃金を求め、ベトナムやインドネシアなどに立地を移転する傾向にある。

したがって、価値合理的な判断とはいえ、進出ブームのような流行に盲目に追随するよりは、海外子会社設立の段階から立地先を慎重に選定することが必要とされる。

第4に、海外子会社設立と撤退の決定要因の1つとして、知識と情報の習得を目的とする学習要因についてみると、本論文での分析からは、海外子会社設立と撤退に関する意思決定にあまり影響を及ぼさないことが示唆された。

しかし、特許のような先端知識や情報だけが学習の対象とは限らないと考えられる。経済発展の程度、文化、宗教、風習などによって、消費者の趣向や好みが全く異なることは容易に想像できる。家電製品の好みの違いをあげると、たとえば、インドでは鍵付きの冷蔵庫が一般的な仕様という。インド市場で冷蔵庫のシェアを拡大しようとする日本企業と韓国企業は、本国の製品デザインを使用するよりは、インド市場向けの冷蔵庫を生産すべきである。この場合、把握している一般消費者のおおまかな趣向だけに頼ることなく、絶えず消費者の意見を収集する学習の姿勢が大事といえる。

第3節 本論文の限界と今後の研究課題

本論文は、海外子会社を設立する企業活動を説明するこれまでの先行研究が、特定のテーマに集中されていることに着目したものである。海外子会社の設立ならびに撤退に焦点をあて、既存理論の拡張を試みるとともに、日本企業と韓国企業を対象にした実証分析を行った。このような一連の試みと分析の結果からは、示唆に富んだインプリケーションを得ることができた。

それにもかかわらず、本論文にはいくつかの限界が存在することを指摘しておかなければならない。それらの限界については、今後の研究課題として残すことにする。以下、本論文における限界と今後の課題として次の5点を取りあげる。

第1に、分析のための概念の操作化の問題である。

前節の図表7-2に示すように、本論文は4現象の考察と分析を試みたが、これまでこのような先行研究は行われていない。先行研究が集中している図表7-2の①の領域、すなわち海外子会社設立に関する既存研究のほとんどは、パネル・データを用いて行われている⁶⁶。図表7-2の②、図表7-2の③の領域においては、いうまでもない。そのため、本論文における概念の操作化が成立するのかについて、いささか不安が残る。それに、分析のために実施した配票調査における質問項目の数は、量的に充分とはいえない。

本論文での配票調査は、同一企業における海外子会社設立と撤退に対する決定要因の変化を見出すという趣旨から、1つの企業に対し、海外子会社設立に関する質問と撤退に関する質問をすることにしたので、全体の質問の総数が多くなってしまった。しかし、回答する企業側に対しできる限り負担をかけないことを意識し、実際の調査に際し質問の数を少なめに設定した。そのため、下位尺度を構成する質問項目数も少なくなる結果となった。

したがって、この限界に関連し、今後の追加的な研究では、撤退における効率性の基準と正当性の基準、あるいは、海外子会社設立と撤退における正当性の基準というように、考察と分析の焦点を制限することで、質問項目の数にとらわれず操作化を見直すとともに、操作化の精度を高めることが要求される。

第2に、分析上の問題として、企業属性などを考慮しなかったことである。

海外子会社の設立と撤退は、場合によっては企業の生存を左右する重要な意思決定の1

⁶⁶ 例外的に、牛丸（1997）をあげることができる。

つである。このような意思決定は、企業規模、業績、業種、企業年齢、取締役会の構造、進出国など、企業固有の特性に依存されることが予測される。このことから、分析においてこのような企業属性をコントロールする必要があったが、本論文の分析では、サンプル関係で企業属性を考慮した詳細な分析にまでは至らず、特定の分析結果を補完する事後分析として、大企業と中小企業とで比較する程度にとどまった。この問題は、サンプルの数と性質とも関係する。日本企業からは 193 件（14.4%）の回答が得られたのに対し、韓国企業からの回答は 43 件（4.6%）に過ぎなかった。そのため、海外子会社の進出国や業種などの企業属性のばらつきが大きかったのである。

結果、企業属性を加味していない本論文の分析の結果から、全体像は把握できたとしても、より詳細な検討はできなかった。今後の研究では、調査の段階から、分析対象を特定業種の企業や特定の国に子会社を設立した企業に限定するなどの方法で、企業属性のばらつきを減らす工夫が必要とされる。

第 3 に、分析対象企業が日本企業と韓国企業に限ることである。

本論文は、極東アジアに本拠をおき、かつ世界市場において国際的なプレゼンスを示している日本企業と韓国企業を分析対象に、海外子会社設立ならびに撤退に関する決定要因の特徴をある程度見出すことができたといえる。しかし、アメリカやヨーロッパ諸国の企業、あるいはアジアの企業であっても極東ではない他のアジア圏の企業を対象にする同様の調査を実施した場合、本研究での分析結果とは異なる結果が出る可能性を排除できない。

したがって、本論文でのアプローチと分析対象が一般化されるには、分析対象の国をより拡大し後続の研究を積み重ねていく作業が必要と考えられる。

第 4 の限界と課題は、上述の、第 1 の操作化の問題、第 2 の企業属性の問題、第 3 の分析対象企業の問題と関連する。

本論文では、決定要因を抽出するための作業として、日本企業に対しては因子分析を行ったが、韓国企業に対しては因子分析を行っていない。韓国企業における決定要因は、日本企業の決定要因に準じて、日本企業の下位尺度の構成を借用することで韓国企業に対する因子分析の代わりとした。このようにした理由は、まず、43 件という韓国企業のサンプル数に起因するところが多い。本論文では、日本企業ならびに韓国企業のそれぞれに対する分析に加え、日韓企業の比較分析をも視野に入れていたので、日本企業における決定要因と韓国企業における決定要因の構成を揃える必要があったためである。

したがって、第 4 の問題に関連する今後の研究課題として、概念の操作化をより精緻化

するとともに、調査の対象企業については、業種を限定するなどの工夫と、配票調査の回収率を高めるための工夫をすることが必要と考えられる。

第 5 に、研究課題を遂行する方法として定量分析だけを用いたことである。

本論文は、先行研究に対する綿密な検討より導出された研究課題に従い、定量分析を行った。定量分析は分析対象全体の傾向を把握するには非常に有用ではあるが、企業の個別のケースをうかがうことはできない。

この問題を補完する方法として、本論文で分析の対象であった企業を対象にインタビュー調査を行うことが考えられる。いくつかの企業に対するケース・スタディを実施することで、本論文での先行研究と定量研究を検証することは、本研究での検討をより強固なものにすることが期待されるといった意味で、有意義な作業と考えられる。

本論文をさらに発展させるために、以上の限界を認識し、今後の研究に反映していくことが求められる。

参考文献

<洋文献>

- Abegglen, J. C. & Stalk, Jr., G. (1985), *Kaisha, the Japanese Corporation*, New York: Basic Books.
- Agarwal, R. & Ramaswami, S. N. (1992), "Choice of foreign market entry mode: Impact of ownership, location and internalization factors", *Journal of International Business Studies*, Vol. 23, No. 1, pp. 1-27.
- Aharoni, Y. (1966), *The Foreign Investment Decision Process*, Division of Research, Graduate School of Business Administration, Boston: Harvard University. (小進訳『海外投資の意思決定』、小川出版、1971年)
- Ali, F. A., Fiess, N., & MacDonald, R. (2010), "Do institutions matter for foreign direct investment?", *Open Economics Review*, Vol. 21, No. 2, pp. 201-209.
- Almeida, P. (1996), "Knowledge sourcing by foreign multinationals: Patent citation analysis in the US semiconductor industry", *Strategic Management Journal*, Vol. 17, Special Issue, pp. 155-165.
- Altomonte, C. & Pennings, E. (2008), "Learning from foreign investment by rival firms: Theory and evidence", *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 26, No. 5, pp. 1203-1217.
- Andreff, W. & Balcet, G. (2013), "Emerging countries' multinational companies investing in developed countries: At odds with the HOS paradigm?", *The European Journal of Comparative Economics*, Vol. 10, No. 1, pp. 3-26.
- Aulakh, P. S. & Kotabe, M. (1997), "Antecedents and performance implications of channel integration in foreign markets", *Journal of International Business Studies*, Vol. 28, No. 1, pp. 145-175.
- Aw, B. Y. & Lee, Y. (2008), "Firm heterogeneity and location choice of Taiwanese multinationals", *Journal of International Economics*, Vol. 75, No. 1, pp. 167-179.
- Bain, J. S. (1951), "Relation of profit rate to industry concentration: American manufacturing, 1936-1940", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 65, No. 3, pp. 293-324.

- Bain, J. S. (1956), *Barriers to New Competition*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Bain, J. S. (1968), *Industrial Organization*, 2nd edition, New York: John Wiley and Sons. (宮沢健一監訳『産業組織論』上下、丸善、1970年)
- Barnard, H. (2010), "Overcoming the liability of foreignness without strong firm capabilities: The value of market-based resources", *Journal of International Management*, Vol. 16, No. 2, pp. 165-176.
- Barreto, I. & Baden-Fuller, C. (2006), "To conform or to perform? Mimetic behaviour, legitimacy-based groups and performance consequences", *Journal of Management Studies*, Vol. 43, No. 7, pp. 1559-1581.
- Baum, J. A. C. & Oliver, C. (1991), "Institutional linkages and organizational mortality", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, No. 2, pp. 187-218.
- Behrman, J. N. (1972), "International divestment: Panacea or pitfall?", in Kapoor, A and Grub, P. D. (eds.), *The Multinational Enterprise in Transition: Selected Reading and Essays*, Princeton, New Jersey: The Darwin Press, pp. 467-488.
- Belderbos, R., Olffen, W. V., & Zou, J. (2011), "Generic and specific social learning mechanisms in foreign entry location choice", *Strategic Management Journal*, Vol. 32, No. 12, pp. 1309-1330.
- Belderbos, R. & Zou, J. (2006), "Foreign investment, divestment and relocation by Japanese electronics firms in East Asia", *Asian Economic Journal*, Vol. 20, No. 1, pp. 1-27.
- Benito, G. R. G. (2005), "Divestment and international business strategy", *Journal of Economic Geography*, Vol. 5, No. 2, pp. 235-251.
- Benito, G. R. G. & Gripsrud, G. (1992), "The expansion of foreign direct investments: Discrete rational location choices or a cultural learning process?", *Journal of International Business Studies*, Vol. 23, No. 3, pp. 461-476.
- Berry, H. (2010), "Why do firms divest?", *Organization Science*, Vol. 21, No. 2, pp. 380-396.
- Berry, H. (2013), "When do firms divest foreign operations?", *Organization Science*, Vol. 24, No. 1, pp. 246-261.

- Böckem, S. & Tuschke, A. (2010), "A tale of two theories: Foreign direct investment decisions from the perspectives of economic and institutional theory", *Schmalenbach Business Review*, Vol. 62, No. 3, pp. 260-290.
- Boddewyn, J. J. (1979), "Foreign divestment: Magnitude and factors", *Journal of International Business Studies*, Vol. 10, No. 1, pp. 21-27.
- Boddewyn, J.J. (1983a), "Foreign and domestic divestment and investment decisions: Like or unlike?", *Journal of International Business Studies*, Vol. 14, No. 3, pp. 23-35.
- Boddewyn, J. J. (1983b), "Foreign direct divestment theory: Is it the reverse of FDI theory?", *Review of World Economics*, Vol. 119, No. 2, pp. 345-355.
- Boddewyn, J. J. & Torneden, R. (1973), "U.S. foreign divestment: A preliminary survey", *Columbia Journal of World Business*, Vol. 8, No. 2, pp. 25-29.
- Brouthers, K. D. & Brouthers, L. E. (2003), "Why service and manufacturing entry mode choices differ: The influence of transaction cost factors, risk and trust", *Journal of Management Studies*, Vol. 40, No. 5, pp. 1179-1204.
- Brouthers, K. D., Brouthers, L. E., & Werner, S. (1996), "Dunning's eclectic theory and the smaller firm: The impact of ownership and locational advantages on the choice of entry-modes in the computer software industry", *International Business Review*, Vol. 5, No. 4, pp. 377-394.
- Brouthers, L. E., Brouthers, K. D., & Werner, S. (1999), "Is Dunning's eclectic framework descriptive or normative?", *Journal of International Business Studies*, Vol. 30, No. 4, pp. 831-844.
- Buckley, P. J. (1988a), "Organisational forms and multinational companies", in Thompson, S. and Wright, M. (eds.), *Internal Organisation, Efficiency and Profit*, Oxford: Philip Allen. (大月博司・廣田俊郎訳『行動する組織：組織と管理の理論についての社会科学的基盤』同文館、2012年)
- Buckley, P. J. (1988b), "The limits of explanation: Testing the internalization theory of the multinational enterprise", *Journal of international Business Studies*, Vol. 19, No. 2, pp. 181-193.
- Buckley, P. J. (2002), "Is the international business research agenda running out of

- stream?", *Journal of International Business Studies*, Vol. 33, No. 2, pp. 365-373.
- Buckley, P. J. (2009), "Business history and international business", *Business History*, Vol. 51, No. 3, pp. 307-333.
- Buckley, P. J. & Casson, M. (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, London: Macmillan. (清水隆雄訳『多国籍企業の将来 (第2版)』、文眞堂、1993年)
- Buckley, P. J. & Casson, M. (1981), "The optimal timing of a foreign direct investment", *The Economic Journal*, Vol. 91, No. 361, pp. 75-87.
- Buckley, P. J. & Casson, M. (1985), *The Economic Theory of the Multinational Enterprise: Selected Papers*, London: Macmillan.
- Buckley, P. J. & Casson, M. C. (2009), "The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years", Vol. 40, No. , pp. 1563-1580.
- Buckley, P. J., Clegg, L. J., Cross, A. R., Liu, X., Voss, H., & Zheng, P. (2007), "The determinants of Chinese outward foreign direct investment", *Journal of International Business Studies*, Vol. 38, No. 4, pp. 449-518.
- Buckley, P. J. & Hashai, N. (2009), "Formalizing internationalization in the eclectic paradigm", *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, No. 1, pp. 58-70.
- Calhoun, M. A. (2002), "Unpacking liability of foreignness: Identifying culturally driven external and internal sources of liability for the foreign subsidiary", *Journal of International Management*, Vol. 8, No. 3, pp. 301-321.
- Calvet, A. L. (1981), "A synthesis of foreign direct investment theories and theories of the multinational firm", *Journal of International Business Studies*, Vol. 12, No. 1, pp. 43-59.
- Cantwell, J. (2009), "Location and the multinational enterprise", *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, No. 1, pp. 35-41.
- Cantwell, J. & Piscitello, L. (2002), "The location of technological activities of MNCs in European regions: The role of spillovers and local competencies", *Journal of International Management*, Vol. 8, No. 1, pp. 69-96.
- Carroll, G. R., Delacroix, J., & Goodstein, J. (1988), "The political environments of organizations: An ecological view", in Staw, B. M. and Cummings, L. L. (eds.),

- Research in Organizational Behavior*, JAI Press: Greenwich, Conn; Vol. 10, pp. 359-392.
- Carroll, G. R. & Hannan, M. T. (1989), "Density dependence in the evolution of populations of newspaper organizations", *American Sociological Review*, Vol 54, No. 4, pp. 524-541.
- Casson, M. (1979), *Alternatives to the Multinational Enterprise*, London: Macmillan.
- Casson M. C. (1986), "Contractual arrangements for technology transfer: Evidence from business history", *Business History*, Vol. 28, No. 4, pp. 5-35.
- Caves, R. E. (1967), *American Industry Structure, Conduct, Performance*, 7th edition, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall
- Caves, R. E. (1971), "International corporations: The industrial economics of foreign investment", *Economica*, Vol. 38, No. 149, pp. 1-27.
- Chan, C. M., Makino, S., & Isobe, T. (2006), "Interdependent behavior in foreign direct investment: The multi-level effects of prior entry and prior exit on foreign market entry", *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, No. 5, pp. 642-665.
- Chang, S. J. (1995), "International expansion strategy of Japanese firms: Capability building through sequential entry", *The Academy of Management Journal*, Vol. 38, No. 2, pp. 383-407.
- Chang, S-J. & Rosenzweig, P. M. (2001), "The choice of entry mode in sequential foreign direct investment", *Strategic Management Journal*, Vol. 22, No. 8, pp. 747-776.
- Chang, S. J. & Singh, H. (1999), "The impact of modes of entry and resource fit on modes of exit by multibusiness firms", *Strategic Management Journal*, Vol. 20, No. 11, pp. 1019-1035.
- Chen, H. & Chen, T-J. (1998), "Network linkage and location choice in foreign direct investment", *Journal of International Business Studies*, Vol. 29, No. 3, pp. 445-468.
- Cheng, L. K. & Kwan, Y. K. (2000), "What are the determinants of the location of foreign direct investment? The Chinese experience", *Journal of International Economics*, Vol. 51, No. 2, pp. 379-400.

- Cho, C. H. & Patten, D. M. (2007), "The role of environmental disclosures as tools of legitimacy: A research note", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 32, No. 7-8, pp. 639-647.
- Chung, W. & Alcácer, J. (2002), "Knowledge seeking and location choice of foreign direct investment in the United States", *Management Science*, Vol. 48, No. 12, pp. 1534-1554.
- Coase, R. H. (1937), "The nature of the firm", *Economica*, Vol. 4, No. 16, pp. 386-405.
(宮沢健一・後藤晃・藤垣芳文訳『企業・市場・法』所収、39-64 頁、東洋経済新報社、1992 年)
- Coase, R. H. (1960), "The problem of social cost", *Journal of Law and Economics*, Vol. 3, pp. 1-44.
- Coase, R. H. (1988), *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago: University of Chicago Press. (宮沢健一・後藤晃・藤垣芳文訳『企業・市場・法』東洋経済新報社、1992 年)
- Coase R. H. (1992), "The institutional structure of production", *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 4, pp. 713-719.
- Cole, C. R. (2007), "A test of the eclectic paradigm: Evidence from the U.S. reinsurance market", *The Journal of Risk and Insurance*, Vol. 75, No. 2, pp. 493-522.
- Cole, C. R., Lee, R. B., & McCullough, K. A. (2007), "A test of the eclectic paradigm: Evidence from the U.S. reinsurance market", *The Journal of Risk and Insurance*, Vol. 74, No. 2, pp. 493-522.
- Crespo, N. & Fontoura, M. P. (2007), "Determinant factors of FDI spillovers: What do we really know?", *World Development*, Vol. 35, No. 3, pp. 410-425.
- Cyert, R. M. & March, J. G. (1963), *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice-Hall: Englewood Cliffs, New Jersey. (松田武彦・井上恒夫訳『企業の行動理論』ダイヤモンド社、1967 年)
- Dahlman, C. J. (1979), "The problem of externality", *Journal of Law and Economics*, Vol. 22, No. 1, pp. 141-162.
- Dean, J. (1950), "Pricing policies for new products", *Harvard Business Review*, Vol. 28, No. 6, pp. 45-53.

- Deephouse, D. L. (1996), "Does isomorphism legitimate?", *The Academy of Management*, Vol. 39, No. 4, pp. 1024-1039.
- Deephouse, D. L. & Carter, S. M. (2005), "An examination of differences between organizational legitimacy and organizational reputation", *Journal of Management Studies*, Vol. 42, No. 2, pp. 329-360.
- Delios, A., Gaur, A. S., & Makino, S. (2008), "The timing of international expansion: Information, rivalry and imitation among Japanese firms, 1980-2002", *Journal of Management Studies*, Vol. 45, No. 1, pp. 169-195.
- Delmar, F. & Shane, S. (2004), "Legitimizing first: Organizing activities and the survival of new ventures", *Journal of Business Venturing*, Vol. 19, No. 3, pp. 385-410.
- Devenow, A. & Welch, I. (1996), "Rational herding in financial economics", *European Economic Review*, Vol. 40, No. 3-5, pp. 603-615.
- DiMaggio, P. J. (1988), "Interest and agency in institutional theory" in Zueker, L. (ed.), *Institutional Patterns and Organizations: Culture and Environment*, Cambridge, MA: Ballinger, pp. 3-21.
- DiMaggio, P. J. & Powell, W. W. (1983), "The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American Sociological Review of Sociology*, Vol. 48, No. 2, pp. 147-160.
- Dowling, J. & Pfeffer, J. (1975), "Organizational legitimacy: Social value and organizational behavior", *The Pacific Sociological Review*, Vol. 18, No. 1, pp. 122-136.
- Du, J., Lu, Y., & Tao, Z. (2012), "Institutions and FDI location choice: The role of cultural distances", *Journal of Asian Economics*, Vol. 23, No. 3, pp. 210-213.
- Duanmu, J-L. (2012), "Firm heterogeneity and location choice of Chinese multinational enterprises (MNEs)", *Journal of World Business*, Vol. 47, No. 1, pp. 64-72.
- Duncan, R. B. (1972), "Characteristics of organizational environments and perceived environmental uncertainty", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 17, No. 3, pp. 313-327.

- Dunning, J. H. (1979), "Explaining changing patterns of international production: In defense of the eclectic theory", *Oxford Bulletin of Economics*, Vol. 41, No. 4, pp. 269-295.
- Dunning, J. H. (1980), "Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests", *Journal of International Business Studies*, Vol. 11, No. 1, pp. 9-31.
- Dunning, J. H. (1988), *Explaining International Production*, London: Unwin Hyman.
- Dunning, J. H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Workingham, England; Tokyo: Addison-Wesley Publishing Company
- Dunning, J. H. (1995), "Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism", *Journal of International Business Studies*, Vol. 26, No. 3, pp. 461-491.
- Dunning, J. H. (2000), "The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity", *International Business Review*, Vol. 9, No. 2, pp. 163-190.
- Dunning, J. H. (2001), "The eclectic (OLI) paradigm of international production: Past, present and future", *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, No. 2, pp. 173-190.
- Dunning, J. H. & Lundan. S. M. (2008), "Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise", *Asia Pacific J Manage*, Vol. 25, pp. 573-593.
- Earley, C. & Singh, H. (1995), "International and intercultural management research: What's next?", *The Academy of Management Journal*, Vol. 38, No. 2, pp. 327-340.
- Elango, B. (2009), "Minimizing effects of 'liability of foreignness': Response strategies of foreign firms in the United States", *Journal of World Business*, Vol. 44, No. 1, pp. 51-62.
- Enderwick, P. (2009), "Applying the eclectic framework: The strategy of transnational criminal enterprises in the global era", *Critical Perspectives on International Business*, Vol. 5, No. 3, pp. 170-186.
- Faeth, I. (2009), "Determinants of foreign direct investment: A tale of nine theoretical models", *Journal of Economic Surveys*, Vol. 23, No. 1, pp. 165-196.
- Fennell, M. L. (1980), "The effects of environmental characteristics on the structure of hospital clusters", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 25, No. 3, pp. 485-510

- Florida, R. (1997), "The globalization of R&D: Results of a survey of foreign-affiliated R&D laboratories in the USA", *Research Policy*, Vol. 26, No. 1, pp. 85-103.
- Flores, R. G. & Aguilera, R. V. (2007), "Globalization and location choice: An analysis of US multinational firms in 1980 and 2000", *Journal of International Business Studies*, Vol. 38, No. 7, pp. 1187-1210.
- Fosfuri, A. & Motta, M. (1999), "Multinationals without advantages", *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 101, No. 4, pp. 617-630.
- Freeman, K., Hutchings, M., Lazaris, M., & Zyngier, S. (2010), "A model of rapid knowledge development: The smaller born-global firm", *International Business Review*, Vol. 19, No. 1, pp. 70-84.
- Frost, T. S. (2001), "The geographic sources of foreign subsidiaries' innovations", *Strategic Management Journal*, Vol. 22, No. 2, pp. 101-123.
- Galán, F. I. & González-Benito, F. (2001), "Determinant factors of foreign direct investment: Some empirical evidence", *European Business Review*, Vol. 13, No. 5, pp. 269-278.
- Galaskiewicz, J. & Wasserman, S. (1989), "Mimetic processes within an interorganizational field: An empirical test", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 34, No. 3, pp. 454-479.
- Ghoshal, S. (1988), "Environmental scanning in Korean firms: Organizational isomorphism in action", *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, No. 1, pp. 69-86.
- Gilbert, R. J. & Lieberman, M. (1987), "Investment and coordination in oligopolistic industries", *Rand Journal of Economics*, Vol. 18, No. 1, pp. 17-33.
- Gimeno, J., Hoskisson, R. E., Beal, B. D., & Wan, W. P. (2005), "Explaining the clustering of international expansion moves: A critical test in the U.S. telecommunications industry", *The Academy of Management Journal*, Vol. 48, No. 2, pp. 297-319.
- Guillén, M. F. (2002), "Structural inertia, imitation, and foreign expansion: South Korean firms and business groups in China, 1987-95", *The Academy of Management Journal*, Vol. 45, No. 3, pp. 509-525

- Guillén, M. F. (2003), "Experience, imitation, and the sequence of foreign entry: Wholly owned and joint-venture manufacturing by South Korean firms and business groups in China, 1987-1995", *Journal of International Business Studies*, Vol. 34, No. 2, pp. 185-198.
- Guillén, M. F. & García-Canal, E. (2009), "The American model of the multinational firm and the 'new' multinational from emerging economies", *ACAD Manage Perspectives*, Vol. 23, No. 2, pp. 23-35.
- Guisinger, S. (2001), "From OLI to OLMA: Incorporating higher levels of environmental and structural complexity into the eclectic paradigm", *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, No. 2, pp. 257-272.
- Haunschild, P. R. & Miner, A. (1997), "Modes of interorganizational imitation: The effects of outcome salience and uncertainty", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 42, No. 3, pp. 472-500.
- Haveman, H. A. (1993), "Follow the leader: Mimetic isomorphism and entry into new markets", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 38, No. 4, pp. 593-627.
- Hawley, A. (1968), "Human ecology", in David, L. S. (ed.), *International Encyclopedia of the Social Science*, New York: MacMillan, pp. 328-337.
- Head, K., Mayer, T., & Ries, J. (2002), "Revisiting oligopolistic reaction: Are decisions on foreign direct investment strategic complements?", *Journal of Economics & Management Strategy*, Vol. 11, No. 3, pp. 453-472.
- Head, K., Ries, J., & Swenson, D. (1995), "Agglomeration benefits and location choice: Evidence from Japanese manufacturing investments in the United States", *Journal of International Economics*, Vol. 38, No. 3-4, pp. 223-247.
- Henisz, W. J. & Delios, A. (2001), "Uncertainty, imitation, and plant location: Japanese multinational corporations, 1990-1996", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 46, No. 3, pp. 443-475.
- Hennart, J-F. (1982), *A theory of Multinational Enterprise*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Hennart, J-F. (1986), "What is internalization?", *Review of World Economics*, Vol. 122, No. 4, pp. 791-804.

- Hennart, J-F., Roehl, T., & Zeng, M. (2002), "Do exits proxy a liability of foreignness? The case of Japanese exits from the US", *Journal of International Management*, Vol. 8, No. 3, pp. 241-264.
- Herbert, E. (1989), "Japanese R&D in the United States", *Research Technology Management*, Vol. 32, No. 6, pp. 11-20.
- Hill, C. W. L., Hwang, P., & Kim, W. C. (1990), "An eclectic theory of the choice of international entry mode", *Strategic Management Journal*, Vol. 11, No. 2, pp. 117-128.
- Hirsch, S. (1967), *Location of Industry and International Competitiveness*, Oxford: Clarendon Press.
- Hirschman, A. O. (1972), "How to divest in Latin America and why", in Kapoor, A. and Grub, P. D. (eds.), *The Multinational Enterprise in Transition: Selected Reading and Essays*, Princeton, New Jersey: The Darwin Press, pp. 445-466.
- Hollenstein, H. (2005), "Determinants of international activities: Are SMEs different?", *Small Business Economics*, Vol. 24, No. 5, pp. 431-450.
- Hofstede, G. (1991), *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, London: McGraw-Hill. (岩井紀子・岩井八郎訳『多文化世界：違いを学び共存への道を探る』有斐閣、1995 年)
- Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010), *Cultures and Organizations: Software of the Minde: Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival*, 3rd edition, New York: McGraw-Hill. (岩井八郎・岩井紀子訳『多文化世界：違いを学び未来への道を探る (原書第 3 版)』有斐閣、2013 年)
- House, R. J. & Singh, J. V. (1987), "Organizational behavior: Some new directions for I/O psychology", *Annual Review of Psychology*, Vol. 38, pp. 669-718.
- Hymer, S. H. (1976), *The International Operations of National Firms: A study of Direct Foreign Investment*, Cambridge, Mass.: The MIT Press (original thesis produced in 1960). (宮崎義一編訳『多国籍企業論』岩波書店、1979 年)
- Ito, K. & Rose, E. L. (2002), "Foreign direct investment location strategies in the tire industry", *Journal of International Business Studies*, Vol. 33, No. 3, pp. 593-602.
- Ivanova, O. & Castellano, S. (2011), "The impact of globalization on legitimacy signals",

- Baltic Journal of Management*, Vol. 6, No. 1, pp. 105-123.
- Jaffe, A. B. (1986), "Technological opportunity and spillovers of R&D: Evidence from firms' patents, profits, and market value", *The American Economic Review*, Vol. 76, No. 5, pp. 984-1001.
- Johanson, J. & Mattsson, L-G. (1987), "Interorganizational relations in industrial systems: A network approach compared with the transaction-cost approach", *International Studies of Management Organization*, Vol. 17, No. 1, pp. 34-48.
- Jones, G. (1995), *The Evolution of International Business: An Introduction*, International Thomson Business Press. (桑原哲也・安室憲一・川辺信夫・榎本悟・梅野巨利訳『国際ビジネスの進化』有斐閣、1998年)
- Jones, G. (2005), *Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth to the Twenty-first Century*, Oxford University Press. (安室憲一・梅野巨利訳『国際経営講義：多国籍企業とグローバル資本主義』有斐閣、2007年)
- Kennedy, R. E. (2002), "Strategy fads and competitive convergence: An empirical test for herd behavior in prime-time television programming", *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 50, No. 1, pp. 57-84.
- Kim, L. (1997), *Imitation to Innovation: The Dynamics of Korea's Technological Learning*, Harvard Business School Press: Boston, MA.
- Kindleberger, C. P. (1969), *American Business Abroad*, Yale University Press. (小沼敏監訳『国際化経済の論理』ぺりかん社、1970年)
- Kindleberger, C. P. (1984), *Multinational Excursions*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Knickerbocker, F. T. (1973), *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University. (藤田忠訳『多国籍企業の経済理論』東洋経済新報社、1978年)
- Knight, G. A. & Cavusgil, S. T. (1996), "The born global firm: A challenge to traditional internationalization theory", *Advances in International Marketing*, Vol. 8, pp. 11-26.
- König, M. (2003), "An econometric framework for testing the eclectic paradigm of international firm activities", *Review of World Economics*, Vol. 139, No. 2, pp. 484-506.

- Kogut, B. (2008), "Rankings, schools, and final reflections on ideas and taste", *European Management Review*, Vol. 5, No. 4, pp. 191-194.
- Kogut, B. & Singh, H. (1988), "The effect of national culture on the choice of entry mode", *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, No. 3. Pp. 411-432.
- Kogut, B. & Zander, U. (1995), "Knowledge, market failure and the multinational enterprise: A reply", *Journal of International Business Studies*, Vol. 26, No. 2, pp. 417-426.
- Kotabe, M. (1993), "The promotional roles of the state government and Japanese manufacturing direct investment in the United States", *Journal of Business Research*, Vol. 27, No. 2, pp. 131-146.
- Kuo, H. & Li, Y. (2003), "A dynamic decision model of SMEs' FDI", *Small Business Economics*, Vol. 20, No. 3, pp. 219-231.
- Leahy, D. & Pavelin, S. (2003), "Follow-my-leader FDI and tacit collusion", *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 23, No. 3, pp. 439-453.
- Li, Y. & Hu, J-L. (2002), "Technical efficiency and location choice of small and medium-sized enterprises", *Small Business Economics*, Vol. 19, No. 1, pp. 1-12.
- Liang, H., Ren, B., & Zhu, H. (2011), "Revisiting the OLI paradigm: The institutions, the state, and China's OFDI", SSRN Working Paper Series, No. 3642, pp. 2-34.
- Lieberman, M. B. & Asaba, S. (2006), "Why do firms imitate each other?", *The Academy of Management Review*, Vol. 31, No. 2, pp. 366-385.
- Liu, H. (2006), "The theory basis on location choice in FDI of the multinational enterprise", *Canadian Social Science*, Vol. 2, No. 6, pp. 72-75.
- López-Duarte, C. & Vidal-Suárez, M. M. (2010), "External uncertainty and entry mode choice: Cultural distance, political risk and language diversity", *International Business Review*, Vol. 19, No.
- Lu, J. W. (2002), "Intra- and inter-organizational imitative behavior: Institutional influences on Japanese firms' entry mode choice", *Journal of International Business Studies*, Vol. 33, No. 1, pp.19-37.
- Lu, J. W. & Beamish, P W. (2001), "The internationalization and performance of SMEs", *Strategic Management Journal*, Vol. 22, No. 6-7, pp. 565-586.

- Luo, Y. & Mezas, J. M. (2002), "Liabilities of foreignness: Concepts, constructs, and consequences", *Journal of International Management*, Vol. 8, No. 3, pp. 217-221.
- Luo, Y., Shenkar, O., & Nyaw, M-K. (2002), "Mitigating liabilities of foreignness: Defensive versus offensive approaches", *Journal of International Management*, Vol. 8, No. 3, pp. 283-300.
- Luo, Y. & Tung, R. L. (2007), "International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective", *Journal of International Business Studies*, Vol. 38, No. 4, pp. 481-498.
- Marshall, A. (1920), *Principles of Economics*, 8th edition, London: Macmillan and Co.
- Martin, X., Swaminathan, A., & Mitchell, W. (1998), "Organizational evolution in the interorganizational environment: Incentives and constraints on international expansion strategy" *Administrative Science Quarterly*, Vol. 43, No. 3, pp. 566 -601.
- McClain, D. (1983), "Foreign direct investment in the United States: Old currents, 'new waves,' and the theory of direct investment," in Kindleberger, C. P. and Audretsch, D. B. (eds.), *The multinational corporation in the 1980s*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- McDougall, P. P., Shane, S., & Oviatt, B. M. (1994), "Explaining the formation of international new ventures: The limits of theories from international business research", *Journal of Business Venturing*, Vol. 9, No. 6, pp. 469-487.
- McManus, J. C. (1972), "The theory of the international firm", in Gilles, P. (ed.), *The Multinational Firm and the Nation State*, Don Mills, Ontario: Collier Macmillan, Canada.
- Meldrum, D. H. (1999), "Country risk and foreign direct investment", *Business Economics*, Vol. 35, No. 1, pp. 33-40.
- Meschi, P-X. & Riccio, E. L. (2008), "Country risk, national cultural differences between partners and survival of international joint ventures in Brazil", *International Business Review*, Vol. 17, No. 3, pp. 250-266.
- Meyer, J. W. & Rowan, B. (1977), "Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony", *American Journal of Sociology*, Vol. 83, No. 2, pp. 340-363.
- Meyer, J. W. & Scott, W. R. (1983), "Centralization and the legitimacy problems of local

- government", in Meyer, J. W. and Scott, W. R. (eds.), *Organizational Environments: Ritual and Rationality*, Sage, Beverly Hills, California: Sage, pp. 199-215.
- Mezias, J. M. (2002), "How to identify liabilities of foreignness and assess their effects on multinational corporations", *Journal of International Management*, Vol. 8, No. 3, pp. 265-282.
- Milne, M. J. & Patten, D. M. (2002), "Securing organizational legitimacy: An experimental decision case examining the impact of environmental disclosures", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 15, No. 3, pp. 372-405.
- Mudambi, R. (1995), "The MNE investment location decision: Some empirical evidence", *Managerial and Decision Economics*, Vol. 16, No. 3, pp. 249-257.
- Mudambi, R. (2003), "International business and the eclectic paradigm: Developing the OLI framework", *Journal of International Business Studies*, Vol. 35, No. 5, pp. 456-458.
- Mudambi, R. & Navarra, P. (2002), "Institutions and international business: A theoretical overview", *International Business Review*, Vol. 11, No. 6, pp. 635-646.
- Narula, R. (2010), "Keeping the eclectic paradigm simple", *Multinational Business Review*, Vol. 18, No. 2, pp. 35-49.
- Newbury, W., Gardberg, N. A., & Belkin, L. Y. (2006), "Organizational attractiveness is in the eye of the beholder: The interaction of demographic characteristics with foreignness", *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, No. 5, pp. 666-686.
- O'Donovan, G. (2002), "Environmental disclosures in the annual report: Extending the applicability and predictive power of legitimacy theory", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 15, No. 3, pp. 344-371.
- Oliver, C. (1991), "Strategic responses to institutional processes", *The Academy of Management Review*, Vol. 16, No. 1, pp. 145-179.
- Oliver, C. (1997), "Sustainable competitive advantage: Combining institutional and resource-based views", *Strategic Management Journal*, Vol. 18, No. 9, pp. 697-713.
- Pedersen, J. S. & Dobbin, F. (2006), "In search of identity and legitimation: Bridging

- organizational culture and neoinstitutionalism”, *American Behavioral Scientist*, Vol. 49, No. 7, pp. 897-907.
- Penner-Hahn, J. D. (1998), “Firm and environmental influences on the mode and sequence of foreign research and development activities”, *Strategic Management Journal*, Vol. 19, No. 2, pp. 149-168.
- Peng, M. W., Wang, D. Y. L., & Jiang, Y. (2008), “An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, No. 5, pp. 920-936.
- Picot, A., Dietl, H., & Franck, E. (2005), *Organisation: Eine Ökonomische Perspektive*, 4th edition, Schäffer-Poeschel. (丹沢安治・榊原研互・田川克生・小山明宏・渡辺敏雄・宮城徹訳『新制度派経済学による組織入門：市場・組織・組織間関係へのアプローチ』白桃書房、2007年)
- Porter, M. E. (1976), “Please note location of nearest exit: Exit barriers and planning”, *California Management Review*, Vol. 19, No. 2, pp. 21-33.
- Powell, W. W. (1988), “Institutional effects on organizational structure and performance”, in Zueker, L. (ed.), *Institutional Patterns and Organizations: Culture and Environment*, Cambridge, MA: Ballinger, pp. 115-136.
- Rosenzweig, P. M. & Singh, J. V. (1991), “Organizational environments and the multinational enterprise”, *The Academy of Management Review*, Vol. 16, No. 2, pp. 340-361.
- Rugman, A. M. (1981), *Inside the Multinationals*, London: Croom Helm. (江夏健一・中島潤・有沢孝義・藤沢武史訳『多国籍企業と内部化理論』ミネルヴァ書房、1983年)
- Rugman, A. M. (1982), “Internalization and non-equity forms of international involvement”, in Rugman, A. M. (ed.), *New Theories of the Multinational Enterprise*, London & Canberra: Croom Helm.
- Rugman, A. M. (2010), “Reconciling internalization theory and the eclectic paradigm”, *Multinational Business Review*, Vol. 18, No. 2, pp. 1-12.
- Rugman, A. M., Lecraw, D. J., & Booth, L. D. (1985), *International Business: Firm and Environment*, New York: McGraw-Hill. (中島潤・安室憲一・江夏健一監訳、多国籍企業研究会訳『インターナショナルビジネス：企業と環境（上）』マグローヒル、1987

年)

- Sachdev, J. C. (1976), "Disinvestment: A corporate failure or a strategic success", *International Studies of Management and Organization*, Vol. 6, No. 1, pp. 112-130.
- Scharfstein, D. S. & Stein J. C. (1990), "Herd behavior and investment", *The American Economic Review*, Vol. 80, No. 3, pp. 465-479.
- Schmidt, T. & Sofka, W. (2009), "Liability of foreignness as a barrier to knowledge spillovers: Lost in translation?", *Journal of International Management*, Vol. 15, No. 4, pp. 460-474.
- Schmitz, H. (1999), "Global competition and local cooperation: Success and failure in the Sinos Valley, Brazil", *World Development*, Vol. 27, No. 9, pp. 1627-1650.
- Schnitzer, M. (2002), "Debt v. foreign direct investment: The impact of Sovereign risk on the structure of international capital flows", *Economica*, Vol. 69, No. 273, pp. 41-67.
- Scott, W. R. (1995), *Institutions and Organizations*, 1st edition, Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications
- Scott, W. R. (2001), *Institutions and Organizations*, 2nd edition, Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications.
- Sethi, D. & Guisinger, S. (2002), "Liability of foreignness to competitive advantage: How multinational enterprises cope with the international business environment", *Journal of International Management*, Vol. 8, No. 3, pp. 223-240.
- Shan, W. & Song, J. (1997), "Foreign direct investment and the sourcing of technological advantage: Evidence from the biotechnology industry", *Journal of International Business Studies*, Vol. 28, No. 2, pp. 267-284.
- Shane, S. & Foo, M-D. (1999), "New firm survival: Institutional explanations for new franchisor mortality", *Management Science*, Vol. 45, No. 2, pp. 142-159.
- Shaver, J. M. & Flyer, F. (2000), "Agglomeration economies, firm heterogeneity, and foreign direct investment in the United States", *Strategic Management Journal*, Vol. 21, No. 2, pp. 1175-1193.
- Sharma, D. D. & Blomstermo, A. (2003), "The internationalization process of born globals: A network view", *International Business Review*, Vol. 12, No. 6, pp.

739-753.

- Simon, H. A. (1955), "A behavioral model of rational choice", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, No. 1, pp. 99-118.
- Simon, H. A. (1961), *Administrative Behavior*, 2nd edition, New York: The Macmillan Company.
- Simon, H. A. (1997), *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*, 4th edition, New York: Free Press. (二村敏子・桑田耕太郎・高尾義明・西脇暢子・高柳美香訳『経営行動：経営組織における意思決定過程研究』ダイヤモンド社、2009年)
- Singh, N. & Kundu, S. (2002), "Explaining the growth of E-Commerce Corporations (ECCs): An extension and application of the eclectic paradigm", *Journal of International Business Studies*, Vol. 33, No. 4, pp. 679-697.
- Smith, Jr., D. F. & Florida, R. (1994), "Agglomeration and industrial location: An econometric analysis of Japanese-affiliated manufacturing establishments in automotive-related industries", *Journal of Urban Economics*, Vol. 36, No. 1, pp. 23-41.
- Song, J., Almeida, P., & Wu, G. (2003), "Learning-by-hiring: When is mobility more likely to facilitate interfirm knowledge transfer?", *Management Science*, Vol. 49, No. 4, pp. 351-365.
- Suchman, M. C. (1995), "Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches", *The Academy of Management Review*, Vol. 20, No. 3, pp. 571-610.
- Teece, D. J. (1981), "Multinational enterprise: Market failure and market power considerations", *Sloan Management Review*, Vol. 22, No. 3, pp. 3-17.
- Thomas, D. E. & Grosse, R. (2001), "Country-of-origin determinants of foreign direct investment in an emerging market: The case of Mexico", *Journal of International Management*, Vol. 7, No. 1, pp. 59-79.
- Thompson, J. D. (1967), *Organizations in action: Social science bases of administrative theory*, New York: McGraw-Hill.
- Treviño, L. J. & Mixon, Jr., F. J. (2004), "Strategic factors affecting foreign direct investment decisions by multi-national enterprises in Latin America", *Journal of*

- World Business*, Vol. 39, No. 3, pp. 233-243.
- Turban, D. B. & Greening, D. W. (1997), "Corporate social performance and organizational attractiveness to prospective employees", *The Academy of Management Journal*, Vol. 40, No. 3, pp. 658-672.
- Vachani, S. (2005), "Problems of foreign subsidiaries of SMEs compared with large companies", *International Business Review*, Vol. 14, No. 4, pp. 415-439.
- Vernon, R. (1966), "International investment and international trade in the product cycle", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, No. 2, pp. 190-207.
- Vernon, R. (1979), "The product cycle hypothesis in a new international environment", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 41, No. 4, pp. 255-267.
- Wade, J. B., Swaminathan, A., & Saxon, M. S. (1998), "Normative and resource flow consequences of local regulations in the American brewing industry, 1845-1918", *Administrative Science Quarterly*, Vol. 43, No. 4, pp. 905-935.
- Weber, M. (1913), "Über einige kategorien der verstehenden soziologie", in *Logos. Internationale Zeitschrift für Philosophie der Kultur*, 4. Band, 3. Heft. J. C. B. Mohr, Tübingen, S. 253-294. (海老原明夫・中野敏男訳『理解社会学のカテゴリー』未来社、1990年)
- Weber, M. (1922), "Soziologische grundbegriffe", in *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen, J. C. B. Mohr. (清水幾太郎『社会学の基本概念』岩波書店、1972年)
- Weisfelder, C. J. (2001), "Internationalization and the multinational enterprise: Development of a research tradition", in Axinn, C. N. and Matthysens, P. (eds.), *Advances in International Marketing*, Greenwich, Conn.: JAI Press., Vol. 11, pp. 13-46.
- Westney, D. E. (2005), "Institutionalization theory and the multinational corporation", in Ghoshal, S. and D. E. Westney (eds.), *Organization Theory and the Multinational Corporation*, 2nd edition, Basingstoke: Palgrave Macmillan, pp. 47-67.
- Williamson, O. E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: Free Press. (浅沼万里・岩崎晃訳『市場と企業組織』日本評論社、1980年)

- Williamson, O. E. (1981), "The economics of organization: The transaction cost approach", *The American Journal of Sociology*, Vol. 87, No. 3, pp. 548-577.
- Williamson, O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1986), *Economic Organization*, London: Wheatsheaf Books. (井上 薫・田中善啓監訳『エコノミック・オーガニゼーション：取引コストパラダイムの展開』晃洋書房、1989 年)
- Wilmshurst, T. D. & Frost, G. R. (2000), "Corporate environmental reporting: A test of legitimacy theory", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 13, No. 1, pp. 10-26.
- Wilson, D. & McKiernan, P. (2011), "Global mimicry: Putting strategic choice back on the business school agenda", *British Journal of Management*, Vol. 22, No. 2, pp. 457-469.
- Xia, J., Tan, J., & Tan, D. (2008), "Mimetic entry and bandwagon effect: The rise and decline of international equity joint venture in China", *Strategic Management Journal*, Vol. 29, No. 2, pp. 195-217.
- Yildiz, H. E. & Fey, C. F. (2012), "The liability of foreignness reconsidered: New insights from the alternative research context of transforming economies", *International Business Review*, Vol. 21, No. 2, pp. 269-280.
- Yiu, D. & Makino, S. (2002), "The choice between joint venture and wholly owned subsidiary: An institutional perspective", *Organization Science*, Vol. 13, No. 6, pp. 667-683.
- Yu, C. J. & Ito, K. (1988), "Oligopolistic reaction and foreign direct investment: The case of the U.S. tire and textiles industries", *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, No. 3, pp. 449-460.
- Zaheer, S. (1995), "Overcoming the liability of foreignness", *The Academy of Management Journal*, Vol. 38, No. 2, pp. 341-363.
- Zaheer, S. & Mosakowski, E. (1997), "The dynamics of the liability of foreignness: A global study of survival in financial services", *Strategic Management Journal*, Vol. 18, No. 6, pp. 439-464.

- Zhao, H., Luo, Y., & Suh, T. (2004), "Transaction cost determinants and ownership-based entry mode choice: A meta-analytical review", *Journal of International Business Studies*, Vol. 35, No. 6, pp. 524-544.
- Zhu, Q., Cordeiro, J., & Sarkis, J. (2013), "Institutional pressures, dynamic capabilities and environmental management systems: Investigating the ISO 9000 --- Environmental management system implementation linkage", *Journal of Environmental Management*, Vol. 114, pp. 232-242.

＜和文献＞

- 浅羽茂 (1998) 「日本企業の同質的行動：化学産業における設備投資のバンドワゴン効果」『学習院大学経済論集』 学習院大学経済学会、35 (1)、1-23 頁。
- 浅羽茂 (1999) 「同質的行動の理論：既存研究のサーベイ」『学習院大学経済論集』 学習院大学経済学会、36 (1)、135-152 頁。
- 浅羽茂 (2002) 『日本企業の競争原理：同質的行動の実証分析』 東洋経済新報社。
- 東俊之 (2004) 「制度派組織論の新展開：制度派組織論と組織変革の関係性を中心に」『京都マネジメント・レビュー』 京都産業大学、6、81-97 頁。
- 磯辺剛彦・牧野成史 (2008) 「海外市場への進出と現地法人のパフォーマンス」江夏健一・桑名義晴・根岸寿生編著『国際ビジネス研究の新潮流』 中央経済社、27-42 頁。
- 磯辺剛彦・牧野成史・クリスティーヌ・チャン (2010) 『国境と企業：制度とグローバル戦略の実証分析』 東洋経済新報社。
- 井上祐輔 (2011) 「制度化された新制度派組織論」『日本情報経営学会誌』 日本情報経営学会、31 (3)、81-93 頁。
- 井上葉子 (2007) 「OLI パラダイムの展開と今日的意義：ダイナミズムと有用性の視点から」『商学集志』 日本大学商学研究会、77 (2)、57-74 頁。
- 今木秀和 (1987) 「企業の海外直接投資と戦略的撤退」『桃山学院大学経済経営論集』 桃山学院大学、28 (4)、73-95 頁。
- 牛丸元 (1997) 「道内製造業の海外市場進出の意思決定基準に関する研究」『北海学園大学経済論集』 北海学園大学経済学会、45 (3)、81-94 頁。
- 牛丸元 (2000) 「日本企業の海外子会社設立における横並び行動と意思決定の二面性」『北海学園大学経済論集』 北海学園大学経済学会、48 (2)、33-47 頁。

- 牛丸元（2009）「企業の同調行動とネットワーク分析」『経済学研究』北海道大学大学院経済学研究科、59（3）、35-48 頁。
- 牛丸元（2013）『スタンダード企業論：企業のガバナンス・成長・ネットワーク化・国際化』同文館。
- 江夏健一（1984）『多国籍企業要論』文眞堂。
- 鬼塚義弘（2009）「空洞化を避ける中小企業の海外進出：諏訪地域の事例調査」『季刊国際貿易と投資』国際貿易投資研究所、78、97-107 頁。
- 加藤巖（2002）「多国籍企業と海外直接投資の歴史と現状」佐久間伸夫編著『現代の多国籍企業論』学文社。
- 金子雅彦（1993）「知識社会学的組織論の視点：社会学的新制度論は組織論を中心に」『社会学評論』日本社会学会、43（4）、406-420 頁。
- 金網基志（2009）『暗黙知の移転と多国籍企業：知識の国際移転を可能とする組織メカニズム』立教大学出版会。
- 亀井正義（2001）『企業国際化の理論：直接投資と多国籍企業』中央経済社。
- 亀井正義（2002）「対外直接投資の撤退に関する理論的一考察」『龍谷大学経営学論集』龍谷大学、42（1）、13-23 頁。
- 金奉周（2010）「企業の海外進出と撤退に関する理論的考察」『経営学研究論集』明治大学大学院経営学研究科、32、71-90 頁。
- 金奉周（2012）「FDIにおける同質的行動と意思決定のメカニズム：新制度論の理論的視座を中心に」『経営学研究論集』明治大学大学院経営学研究科、36、147-164 頁。
- 金奉周（2013）「海外進出の意思決定基準に関する実証研究：日本の製造企業を対象に」『経営学研究論集』明治大学大学院経営学研究科、39、19-36 頁。
- 金奉周（2014）「海外事業からの撤退に関する理論的考察」『経営学研究論集』明治大学大学院経営学研究科、41、77-94 頁。
- 後藤晃・永田晃也（1997）「イノベーションの専有可能性と技術機会：サーベイデータによる日米比較研究」『NISTEP REPORT』科学技術庁科学技術政策研究所、48、pp. 1-90 頁。
- 小宮隆太郎（1972）「直接投資の理論」澄田智・小宮隆太郎・渡辺康編『多国籍企業の実態』日本経済新聞社、166-192 頁。
- 櫻田貴道（2003）「組織論における制度学派の理論構造」『経済論集』京都大学経済学会、

172 (3)、214-229 頁。

櫻田貴道 (2005)「組織の制度化に関する一考察：ミクロ的視点からの理論構築に向けて」

『経済論集』京都大学経済学会、176 (4)、540-558 頁。

佐藤郁哉・山田真茂留 (2004)『制度と文化：組織を動かす見えない力』日本経済新聞社。

鈴木淳子 (2011)『質問紙デザインの技法』ナカニシヤ出版。

關智一 (2008)「多国籍企業理論」五味紀男・安田賢憲編著『国際経営論の基礎』文眞堂、38-56 頁。

高井透 (2008)「ボーン・グローバル・カンパニー：研究の変遷と課題」江夏健一・桑名義晴・岸本寿生編『国際ビジネス研究の新潮流』中央経済社、125-149 頁。

高中公男 (2001)『海外直接投資論』勁草書房。

竹之内秀行 (2013)「日本企業の相互依存的投資行動と中国進出：自動車部品メーカーの対中投資」『上智経済論集』上智大学経済学会、58 (1)、253-263 頁。

千草孝雄 (2009)「新制度論研究序説」『駿河台法学』駿河大学、23 (1)、63-80 頁。

寺畑正英 (2003)「同質的企業行動と経営資源蓄積メカニズム」『経営論集』東洋大学経営学部、61、79-95 頁。

東洋経済新報社編 (2013)『会社四季報：業界地図 2014 年度版』東洋経済新報社。

中川充 (2009)「日本企業の戦略的行動：薄型テレビ企業の事例」『経済学研究』北海道大学、59 (2)、301-319 頁。

沼上幹・浅羽茂・新宅純二郎・綱倉久永 (1992)「対話としての競争：電卓産業における競争行動の再解釈」『組織科学』26 (2)、64-79 頁。

野中郁次郎・加護野忠男・小松陽一・奥村昭博・坂下昭宣 (1978)『組織現象の理論と測定』千草書房。

長谷川信次 (1989)「内部化理論の批判的検討」『早稲田社会科学研究』早稲田大学社会科学学会、39、27-54 頁。

長谷川信次 (1991)「ハイマー・モデルの再検討」『早稲田社会科学研究』早稲田社会科学学会、42、25-45 頁。

長谷川信次 (2008)「内部化理論」江夏健一・長谷川信次・長谷川礼編著『国際ビジネス理論』中央経済社、65-82 頁。

林正 (2007)「研究開発機能の対外直接投資と投資受入国に内在する技術の獲得：日本製薬産業に関する実証研究」『国際ビジネス研究学会年報』国際ビジネス研究学会、13、

21-37 頁。

林正（2008）「プロダクト・サイクル・モデルと対外直接投資」江夏健一・長谷川信次・

長谷川礼編著『国際ビジネス理論』中央経済社、23-36 頁。

平本厚（1994）『日本のテレビ産業：競争優位の構造』ミネルヴァ書房。

百島徹（2004）「製造業の『国内回帰』現象の裏にあるもの：無差別な国内回帰でなく立

地最適化の結果」『ニッセイ基礎研 REPORT』ニッセイ基礎研究所、12 月、1-10 頁。

星野靖雄・王彦人（2003）在日外資系企業の進出形態と収益性『東京家政学院筑波女子
大学紀要』筑波学院大学、7、179-198 頁。

洞口治夫（1992）『日本企業の海外直接投資：アジアへの進出と撤退』東京大学出版会。

松嶋登・高橋勲徳（2008）「制度的企業家の理論的射程」『神戸大学大学院経営学研究科

Dissicussion Paper』神戸大学大学院経営学研究科、39、1-18 頁。

宮川努・若林光次・内田幸男（1996）「投資競争と設備投資変動：「横並び」行動に関する

実証分析」『通産研究レビュー』通商産業省通商産業研究所、8、150-171 頁。

三宅忠和（1984）「海外直接投資と寡占的反応」『経済修志』日本大学経済学研究会、54

(3)、570-582 頁。

安田賢憲（2001）「寡占的優位理論」佐久間信夫編『現代経営用語の基礎知識（増補版）』
学問社。

安田賢憲（2002）「多国籍企業の理論的發展過程」佐久間信夫編著『現代の多国籍企業論』
学文社。

安田雪・高橋伸夫（2007）「同型化メカニズムと正統性：経営学輪講DiMaggio and Powell

(1983)」『赤門マネジメント・レビュー』グローバルビジネスリサーチセンター、6

(9)、425-432 頁。

柳田侃（1976）「発展途上国への外国直接投資と国有化：新しいナショナリズムの背景」『総
合研究所報』桃山学院大学、1 (2)、11-25 頁。

山口隆英（1999）「多国籍企業の成長に関する理論的課題：多国籍企業理論の視点からの
展望」『商學論集』福島大学、68 (1)、33-59 頁。

吉田勇（1986）「ヴェーバー社会理論における「合理性」の再検討：ニクラス・ルーマン

とユルゲン・ハーバーマスのヴェーバー批判を通して」『法哲学年報』日本哲学学会、

1985、26-41 頁。

米倉穰（1997）「中小部品企業の海外進出と現地経営」『中国短期大学紀要』中国短期大学、

28、51-73 頁。

＜その他文献＞

KOTRA（2011）『2011/2012 海外進出韓国企業ディレクトリ（上・中・下）』大韓貿易投資振興公社。（原文韓国語表記）

胡泳（2003）『海尔中国造之跨国攻略領袖之道』海南出版社。（原文中国語表記）。

韓国輸出入銀行「海外進出情報システム（Overseas Investment Information System）」

http://www.ois.go.kr/portal/page?_pageid=35,551045&_dad=portal&_schema=PORTAL（2013 年 12 月 アクセス）。（原文韓国語表記）

韓国輸出入銀行「海外投資統計」<http://211.171.208.92/odisas.html>（2014 年 1 月 アクセス）。（原文韓国語表記）

週刊東洋経済（1995）「その担当者は知っていた：海外投資の失敗」『週刊東洋経済』1995 年 3 月 18 日、18-23 頁。

大韓商工会議所（2013）「我が国投資推移と示唆点」『大韓商議報告書』大韓商工会議所、2013 年 3 月、1-14 頁。（原文韓国語表記）。

東洋経済新報社（2011）『海外進出企業 CD-ROM（2011 年度版）』東洋経済新報社。

日本銀行「国際収支・貿易関連統計」<https://www.boj.or.jp/statistics/br/bop/index.htm/>（2014 年 4 月 28 日アクセス）。

日本経済新聞（1992）「企業社会変わるコスト（4）横並びのツケ：シェア至上、転換点に」『日本経済新聞』1992 年 3 月 1 日、朝刊、1 面。

日本経済新聞（2009）「日本勢、安定調達に影：『資源ナショナリズム』直撃」『日本経済新聞』2009 年 6 月 10 日、朝刊、11 面。

謝 辞

本論文の執筆にあたり、指導教員であります明治大学経営学部牛丸元教授には、格別なご指導とご支援を賜りました。ここに記して心より深く感謝の意を表します。

貴重なご教示を賜りました同大学経営学部坂本恒夫教授、中西晶教授にも厚くお礼を申し上げます。

また、アンケート調査にご協力していただきました日本企業と韓国企業の方々にも深くお礼を申し上げます。